ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ KỸ THUẬT

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

ꕥ



GIÁO TRÌNH

MÔN HỌC: NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2020

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ KỸ THUẬT

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH



GIÁO TRÌNH

MÔN HỌC: NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

THÔNG TIN CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI

Họ tên: Nguyễn Thị Thanh Miện

Học vị: Thạc sỹ Tài chính ngân hàng

Đơn vị: Khoa Kế toán – Tài chính

Email: nguyenthithanhmien@hotec.edu.vn

TRƯỞNG KHOA	TỔ TRƯỞNG BỘ MÔN	CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI

HIỆU TRƯỞNG

DUYỆT

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2020

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI GIỚI THIỆU

Nghiệp vụ ngân hàng thương mại là môn học chuyên ngành, là nền tảng cho sinh viên ngành Tài chính Ngân hàng bắt đầu đi làm việc tại ngân hàng.

Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại là tài liệu cần thiết cho học sinh sinh viên Khối ngành Tài chính ngân hàng, đáp ứng yêu cầu đổi mới nội dung, chương trình giảng dạy và mục tiêu đào tạo của Trường Cao đẳng Kinh tế kỹ thuật Thành phố Hồ Chí Minh.

Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại gồm 9 chương:

Chương 1: Nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng thương mại

Chương 2: Nghiệp vụ cho vay ngắn hạn khách hàng doanh nghiệp

Chương 3: Nghiệp vụ cho vay dài hạn khách hàng doanh nghiệp

Chương 4: Nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân

Chương 5: Nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá

Chương 6: Nghiệp vụ cho thuê tài chính

Chương 7: Nghiệp vụ bảo lãnh

Chương 8: Nghiệp vụ bao thanh toán

Chương 9: Nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu

Ở mỗi chương ngoài nội dung lý thuyết, còn có hệ thống bài tập để người học củng cố lý thuyết và rèn luyện kỹ năng thực hành.

Mặc dù rất cố gắng, tuy nhiên giáo trình khó tránh khỏi những thiếu sót về nội dung và hình thức. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của quý bạn đọc để Giáo trình này được hoàn thiện hơn.

TPHCM, ngày tháng năm 2020

Chủ biên

Nguyễn Thị Thanh Miện

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU 1

CHƯƠNG 1: NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 9

1.1. Các nghiệp vụ huy động vốn 9

1.1.1. Huy động mang tính chất thường xuyên 9

1.2. Thực hành tính toán lãi phải trả. 14

1.2.1 Tiền gửi thanh toán 14

1.2.2 Tiền gửi có kỳ hạn 14

1.2.3 Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn 15

1.2.4 Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn 16

1.3. Bài tập chương 1 16

CHƯƠNG 2: NGHIỆP VỤ CHO VAY NGẮN HẠN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP 18

2.1. Cho vay theo hạn mức tín dụng 18

2.1.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay theo hạn mức tín dụng 18

2.1.2. Hồ sơ vay vốn 19

2.1.3. Xác định hạn mức tín dụng 19

2.1.4. Thực hành tổ chức cho vay theo hạn mức tín dụng 20

2.2. Cho vay từng lần 21

2.2.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay từng lần 21

2.2.2. Hồ sơ vay vốn 22

2.2.3. Xác định mức cho vay 22

2.2.4. Thực hành tổ chức cho vay từng lần 23

2.3. Bài tập chương 2 25

CHƯƠNG 3: NGHIỆP VỤ CHO VAY DÀI HẠN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP 28

3.1. Cho vay trung dài hạn 28

3.1.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay trung dài hạn 28

3.1.2. Xác định hạn mức tín dụng trung dài hạn 28

3.1.3. Thực hành tổ chức cho vay trung dài hạn 29

3.2. Cho vay hợp vốn 33

3.2.1. Khái niệm 33
3.2.2. Các hình thức cho vay hợp vốn 33
3.2.3. Thực hành tổ chức cho vay hợp vốn 34
3.3. Bài tập chương 3 34
CHƯƠNG 4: NGHIỆP VỤ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN 38
4.1. Những vấn đề cơ bản về cho vay cá nhân 38
4.1.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay cá nhân 38
4.2. Thực hành quy trình tín dụng đối với khách hàng cá nhân theo một số sản phẩm cho vay chủ yếu 39
4.2.1 Cho vay tiêu dùng 39
4.2.2 Cho vay đối với sản xuất kinh doanh của kinh tế cá thể 44
4.3. Bài tập chương 4 47
CHƯƠNG 5: NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ CÓ GIÁ 50
5.1. Khái niệm và ý nghĩa của nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá 50
5.1.1 Khái niệm 50
5.2. Đối tượng chiết khấu 51
5.2.1. Thương phiếu 52
5.2.2. Trái phiếu 52
5.2.3. Các chứng từ có giá khác 52
5.3. Thực hành quy trình chiết khấu 53
5.3.1 Quy trình thực hiện 53
5.3.2 Phương pháp tính tiền chiết khấu 54
5.4. Bài tập chương 5 59
CHƯƠNG 6: NGHIỆP VỤ CHO THUÊ TÀI CHÍNH 63
6.1. Khái niệm và đặc điểm cho thuê tài chính 63
6.1.1 Khái niệm 63
6.1.2 Đặc điểm 63
6.2. Các hình thức cho thuê tài chính 64
6.2.1 Các loại cho thuê tài chính căn bản 64
6.2.2 Các loại cho thuê tài chính đặc biệt 65
6.3. Thực hành kỹ thuật cho thuê tài chính 68
6.3.1 Tổng số tiền tài trợ 68
6.3.2 Thời hạn tài trợ 68

6.3.3 Kỹ thuật tính tiền thuê 69
6.4. Bài tập chương 6 73
CHƯƠNG 7: NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH 75
7.1. Nghiệp vụ bảo lãnh 75
7.1.1. Khái niệm và đặc điểm của nghiệp vụ bảo lãnh 75
7.1.2. Các hình thức bảo lãnh 79
7.1.3. Thực hành quy trình bảo lãnh 84
7.2. Bài tập chương 7 89
CHƯƠNG 8: NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN 92
8.1. Khái niệm và đặc điểm nghiệp vụ bao thanh toán 92
8.1.1 Khái niệm 92
8.1.2 Đặc điểm 93
8.1.3 Điều kiện bao thanh toán 93
8.1.4 Lợi ích của bao thanh toán 95
8.2. Phân loại bao thanh toán 97
8.2.1 Phân loại bao thanh toán theo nội dung nghiệp vụ 97
8.2.2 Phân loại bao thanh toán theo phạm vi hoạt động 97
8.3. Thực hành Quy trình bao thanh toán 98
8.3.1 Quy trình bao thanh toán trong nước. 98
8.3.2 Quy trình bao thanh toán quốc tế. 100
8.3.3 Xác định phí và lãi bao thanh toán 102
8.4. Bài tập chương 8 104
CHƯƠNG 9: NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU 106
9.1. Khái niệm và đặc điểm 106
9.1.1 Khái niệm 106
9.1.2 Đặc điểm 106
9.1.3 Vai trò của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu 107
9.2. Phân loại tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu 108
9.3. Các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu 112
c.Hình thức 115
9.3.2.1 Hình thức mở L/C thanh toán hàng nhập khẩu 116
9.3.2.4 Nghiệp vụ bảo lãnh 121
9.3.2.5 Chấp nhận hối phiếu 121

9.3.3 Các hình thức tài trợ khác ... 121
9.3.3.1 Tài trợ kho vận (Logistic financing) ... 121
9.3.3.2 Bao thanh toán ... 123
9.3.3.3 Tài trợ bão lãnh và tái bảo lãnh ... 124
9.4. Thực hành quy trình tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu ... 125
9.5. Bài tập chương 9 ... 126
TÀI LIỆU THAM KHẢO ... 128

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

Tên mô đun: **Nghiệp vụ ngân hàng thương mại**

Mã mô đun: **MĐ3104330**

Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn đun Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại thuộc nhóm các môn học cơ sở được bố trí giảng dạy sau khi đã học xong các môn học chung. Trong nhóm các môn học cơ sở, môn Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại được bố trí sau môn Tài chính tiền tệ.

- Tính chất: Môn đun Nghiệp vụ ngân hàng thương mại là mô đun bắt cung cấp cho sinh viên các kiến thức khái quát về ngân hàng thương mại và các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại như: huy động vốn, cấp tín dụng, một số nghiệp vụ khác của ngân hàng thương mại như chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh, thấu chi, bao thanh toán, tài trợ xuất nhập khẩu và các nghiệp vụ thanh toán qua ngân hàng.

Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được các hình thức huy động vốn, nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn, các biện pháp gia tăng vốn huy động trong ngân hàng thương mại.

+ Trình bày được các loại cho vay ngắn hạn như cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần.

+ Trình bày được các loại cho vay trung và dài hạn và cho vay hợp vốn.

+ Trình bày được những vấn đề cơ bản về cho vay cá nhân như khái niệm, đặc điểm, quy trình cho vay đối với một số sản phẩm của cho vay khách hàng cá nhân.

+ Trình bày được khái niệm, ý nghĩa, các đối tượng, quy trình, kỹ thuật của nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá.

+ Trình bày được khái niệm, đặc điểm, các hình thức, kỹ thuật và quy trình của cho thuê tài chính, bảo lãnh, bao thanh toán, nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu.

- Về kỹ năng:

+ Tính toán được lãi phải trả của các ngân hàng thương mại đối với các loại tiền gửi.

+ Tính toán được mức vốn cho vay, số lãi phải thu đối từng loại hình cho vay ngắn hạn khách hàng doanh nghiệp; cho vay trung dài hạn và cho vay hợp vốn khách hàng doanh nghiệp.

+ Tính toán được mức vốn cho vay, số lãi tiền vay phải trả đối với các hình thức cho vay khách hàng cá nhân.

+ Tính toán được số tiền chiết khấu đối với từng loại chứng từ; số tiền cho thuê tài chính và lãi phải thanh toán; mức bảo lãnh, số tiền phí bảo lãnh; số tiền bao thanh toán, số tiền phí bao thanh toán và tính toán được các số tiền tài trợ, tiền lãi của nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Người học tiếp nhận và nghiên cứu đầy đủ nội dung bài giảng, rèn luyện kỹ năng trình bày tóm tắt nội dung chính trong từng chương.

+ Rèn luyện tư duy Logic hình thành phương pháp học chủ động, nghiêm túc, nhớ lâu về phương pháp tính toán, cách xử lý tình huống từ các ví dụ, bài tập.

CHƯƠNG 1: NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Giới thiệu: Trong chương 1 bao hàm các nội dung: Giới thiệu về các phương thức huy động vốn của ngân hàng, cách tính lãi theo các phương thức huy động vốn.

Mục tiêu:

+ Trình bày được các hình thức huy động vốn, nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn, các biện pháp gia tăng vốn huy động trong ngân hàng thương mại.

+ Tính toán được lãi phải trả của các ngân hàng thương mại đối với các loại tiền gửi.

Nội dung chính:

1.1. Các nghiệp vụ huy động vốn

1.1.1. Huy động mang tính chất thường xuyên

1.1.1.1. Tiền gửi thanh toán

a. Khái niệm

Tiền gửi thanh toán là hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại bằng cách mở cho khách hàng tài khoản gọi là tài khoản tiền gửi thanh toán. Tài khoản này mở cho các đối tượng khách hàng, cá nhân hoặc tổ chức, có nhu cầu thực hiện thanh toán qua ngân hàng.

b. Đặc điểm

Số dư có trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng có thể hình thành từ hai nguồn:

- Do khách hàng nộp tiền mặt vào
- Do khách hàng nhận tiền chuyển khoản từ các đơn vị khác.

Số dư này nhằm duy trì khả năng thanh toán và chi trả của khách hàng ở bất cứ thời điểm nào.

Ngân hàng rất khó có kế hoạch hóa việc sử dụng loại tiền gửi này.

Loại tiền gửi này thường ngân hàng trả lãi suất thấp, hoặc thậm chí không trả lãi cho khách hàng.

1.1.1.2. Tiền gửi có kỳ hạn

a. Khái niệm

Là hình thức tiền gửi huy động các khoản tiền để dành, tạm thời chưa sử dụng, mà khi gửi vào khách hàng chỉ được rút ra sau một khoảng thời gian nhất định.

b. Đặc điểm

Với hình thức tiền gửi này, khách hàng chỉ được rút tiền ra sau một kỳ hạn nhất định. Đây là nguồn vốn tương đối ổn định, xác định kỳ hạn cụ thể nên có thể được sử dụng không chỉ để cấp tín dụng ngắn hạn mà còn được sử dụng để cấp tín dụng trung dài hạn.

Mục đích gửi tiền là hưởng lãi, nên khách hàng có xu hướng chung là chọn ngân hàng có lãi suất cao. Với lý do đó, các NHTM thương sử dụng công cụ lãi suất để huy động nguồn vốn này. Ngoài mục đích hưởng lãi, khách hàng còn gửi vào với mục đích để dự phòng cho tương lai và đảm bảo an toàn về tài sản.

Đối tượng khách hàng chủ yếu của loại hình tiền này là các doanh nghiệp tổ chức kinh tế...có các khoản tiền nhàn rỗi, chưa có nhu cầu sử dụng ngay. Khách hàng gửi tiền với mục đích dự phòng và an toàn cho nguồn vốn công ty.

Tương tự như trên, hiện nay ở Việt Nam, NHTM mở tài khoản tiền gửi có kỳ hạn và đồng thời ký hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn. Đối tượng khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế và các NHTM gửi tiền vào ngân hàng với mục đích sinh lời từ khoản tiền tạm thời chưa sử dụng. Các ngân hàng sử dụng hình thức tiền gửi này khá phổ biến nhằm giải quyết tình trạng thừa vốn, đảm bảo tính thanh khoản cho ngân hàng.

c. Tiện ích

Khách hàng có thể rút trước hạn một phần hoặc toàn bộ số tiền gửi dưới hình thức tiền mặt hay thanh toán chuyển khoản.

Khách hàng có thể sử dụng hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn để vay cầm cố tại các NHTM

Sử dụng các hợp đồng tiền gửi có kỳ hạn để chứng minh năng lực tài chính.

Có thể chuyển đổi sang các hình thức tiền gửi khác tùy theo quy định của từng ngân hàng

1.1.1.3. Tiền gửi tiết kiệm

a. Khái niệm

Là hình thức huy động các khoản tiền để dành của cá nhân, được gửi vào ngân hàng với mục đích sinh lời và an toàn về tài sản.

Tiền gửi tiết kiệm luôn chiếm tỷ trọng lớn tại các NHTM. Tại Việt Nam, các NHTM huy động tiền tiết kiệm với một số quy định chủ yếu sau:

b. Các hình thức tiền gửi tiết kiệm

- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn

Khái niệm

Là hình thức tiền gửi tiết kiệm mà người gửi được nộp rút tiền ra bất kỳ lúc nào.

Đặc điểm

– Đối tượng huy động chủ yếu là khách hàng cá nhân có các khoản tiền nhàn rỗi nhưng có xu hướng sử dụng trong tương lai rất gần

– Khi gửi tiết kiệm không kỳ hạn, khách hàng lập giấy nộp tiên (giấy đề nghị gửi tiền tiết kiệm) ghi rõ thông tin yêu cầu như: họ tên, CMND, địa chỉ, số tiền và chữ ký. Ngân hàng căn cứ vào giấy gửi tiền, sau khi đã nhận đủ tiền, ngân hàng lập sổ tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và giao sổ cho khách hàng. Mỗi giao dịch, khách hàng phải mang theo sổ tiết kiệm không kỳ hạn, như vậy ngân hàng không cần phải gửi giấy báo nợ, báo có khi số dư biến động.

Tiện ích

– Khách hàng có thể rút tiền bất cứ thời điểm nào, rút một phần hay toàn phần bằng tiền mặt hoặc thanh toán chuyển khoản.

– Dễ dàng chuyển đổi các hình thức tiền gửi, hoặc chuyển nhượng cho người khác.

– Có thể sử dụng để chứng minh năng lục tài chính

– Khách hàng có thể sử dụng sổ tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn làm tài sản bảo đám để cầm cố và vay vốn tại ngân hàng.

- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn

Khái niệm

Là hình thức tiền gửi tiết kiệm mà người gửi chỉ được rút ra sau một kỳ hạn nhất định.

Ngân hàng có thể huy động dưới hình thức sổ tiết kiệm hay chứng chỉ tiền gửi.

Đặc điểm

– Người gửi tiền tiết kiệm là khách hàng cá nhân, gửi vào với mục đích nhận lãi và đảm bảo n toàn tài sản.

– Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn là hình thức huy động những khoản tiền tạm thời nhàn rỗi của cá nhân chưa sử dụng tại thời điểm hiện tại và để dành tích lũy trong tương lai.

– Khi gửi tiết kiệm có kỳ hạn, khách hàng lập giấy nộp tiền (giấy đề nghị gửi tiền tiết kiệm) ghi rõ các thông tin yêu cầu như: họ tên, số chứng minh nhân dân, địa chỉ, số tiền, kỳ hạn gửi....và chữ ký. Ngân hàng căn cứ vào giấy gửi tiền, sau khi nhận đủ tiền sẽ lập số tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn và giao sổ cho khách hàng.

– Mỗi lần gửi tiền, khách hàng được cấp một sổ gửi tiết kiệm có kỳ hạn, như vậy ngân hàng không cần phải gửi giấy báo nợ,báo có khi số dư biến động. Mỗi một món tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn được ngân hàng theo dõi thẻ lưu chi tiết, vì mỗi món tiền có ngày đáo hạn khác nhau, lãi suất khác nhau tùy thuộc vào người gửi.

– Tiền gửi tiết kiệm thường là tiền tạm thời nhàn rỗi trong một thời gian nhất định, do đó loại tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn thường chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu nguồn vốn huy động của NHTM và mang tính ổn định hơn nhiều so với tiền gửi thanh toán. Với hình thức tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn, ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn này để cho vay ngắn, trung và dài hạn.

Có nhiều hình thức tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:

Căn cứ vào thời hạn, người gửi tiền có thể chọn nhiều kỳ hạn khác nhau, thông thường có các kỳ hạn: 1 tuần, 2 tuần, 3 tuần, 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng, trên 12 tháng. Thông thường thời hạn gửi càng dài thì lãi suất càng cao.

Căn cứ vào thời điểm trả lãi, người gửi có thể chọn lãi thanh toán cuối kỳ, đầu kỳ, hoặc thanh toán định kỳ từng tháng, 3 tháng/lần, 6 tháng/ lần hoặc từng năm.

Căn cứ vào loại tiền gửi, người gửi có thể chọn hình thức gửi bằng tiền trong nước hoặc gửi bằng vàng, ngoại tệ.

Căn cứ vào mục đích: hiện nay để tạo sự thu hút và hấp dẫn đối với khách hàng, các NHTM đã đưa ra mục đích nhất định để cho khách hàng có thể dễ dàng chọn lựa như: tiền gửi tiết kiệm an sinh, tiền gửi tiết kiệm giáo dục, tiền gửi tiết kiệm mua nhà, mua xe, tiền gửi tích lũy hưu trí, ...Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng để sử dụng vào các mục đích nhất định như: mua nhà, trang trải chi phí học tập, công tác, chuẩn bị tài chính cho con cái và khi về hưu...Đối với những khách hàng gửi tiền loại này, NHTM có thể cấp tín dụng để bù đắp thêm phần thiếu hụt khi sử dụng theo mục đích thể hiện trên tài khoản tiền gửi tiết kiệm....

Bên cạnh đó, NHTM có thể thực hiện chương trình tiết kiệm tham gia dự thưởng, tặng quà khi khách hàng gửi tiền, hoặc cung cấp các sản phẩm tiền gửi khác như tiền gửi tiết kiệm linh hoạt, tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm bậc thang.

Trên thực tế, do áp lực của cạnh tranh, các NHTM Việt Nam cho phép khách hàng rút trước thời hạn với điều kiện là người gửi chấp nhận lãi suất tiền gửi không kỳ hạn hoặc thấp hơn lãi suất tiền gửi ghi trên sổ tiết kiệm, tùy thuộc vào chính sách huy động vốn của từng ngân hàng trong từng thời điểm nhất định.

Tiện ích

– Có thể rút trước hạn một phần hay toàn phần bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản. Khi rút trước hạn ngân hàng tính tiền lãi khách hàng được hưởng theo lãi suất tiền gửi không kỳ hạn.

– Có thể chuyển nhượng cho người khác hoặc vay cầm cố tại các NHTM.

– Nếu đến hạn khách hàng không rút tiền, ngân hàng tự động tính lãi nhập vốn và tái tục lại kỳ hạn tiếp theo với mức lãi suất tiền gửi tiết kiệm hiện hành.

– Có thể chuyển đổi các hình thức tiền gửi khác, hoặc chuyển nhượng cho người khác.

– Sử dụng các sổ tiết kiệm để chứng minh năng lực tài chính, làm cơ sở bảo đảm tín dụng.

– Tiền gửi định kỳ, tiền gửi tiết kiệm còn được gọi là tiền gửi phi giao dịch.

1.2. Thực hành tính toán lãi phải trả.

1.2.1 Tiền gửi thanh toán

$$\text{Tiền lãi} = \frac{\text{Số dư TK x Số ngày tồn tại số dư x Lãi suất (tháng)}}{30}$$

1.2.2 Tiền gửi có kỳ hạn

Cách tính lãi: NHTM áp dụng cách tính lãi theo số dư trong thời gian gửi với lãi suất tiền gửi có kỳ hạn.

Lãi tiền gửi kỳ hạn = Số dư tiền gửi x Thời hạn gửi x Lãi suất tiền gửi có kỳ hạn

Ví dụ 1: Ông Mai Thanh Bình có tài khoản tiền gửi cá nhân tại Ngân hàng Z. Tình hình số dư tài khoản tiền gửi tháng /20xx như sau

Ngày	Số dư	Ngày	Số dư
1/8	3.000.000	23/8	15.000.000
9/8	4.800.000	25/8	18.000.000
15/8	4.000.000	26/8	28.000.000
18/8	20.000.000	28/8	8.000.000
20/08	22.000.000	31/8	2.000.000

Giả sử bạn là nhân viên phụ trách tài khoản của ông X, hãy tính lãi tiền gửi tháng 8 cho tài khoản của công X, biết rằng ngân hàng trả lãi suất tiền gửi cá nhân là 0,25%/tháng.

Bài giải:

Ngày	Số dư	Số ngày	Tích số	Lãi
1/8	3,000,000	8	24,000,000	2,000
9/8	4,800,000	6	28,800,000	2,400
15/8	4,000,000	3	12,000,000	1,000
18/8	20,000,000	2	40,000,000	3,333
20/8	22,000,000	3	66,000,000	5,500
23/8	15,000,000	2	30,000,000	2,500
25/8	18,000,000	1	18,000,000	1,500
26/8	28,000,000	2	56,000,000	4,667
28/8	8,000,000	3	24,000,000	2,000
31/8	2,000,000	1	2,000,000	167
	TỔNG CỘNG		**300,800,000**	**25,067**

Bước thực hiện:

Bước 1: Xác định số dư

Bước 2: Xác định số ngày tồn tại số dư

Bước 3: Tích số

Bước 4: Xác định lãi suất

Bước 5: Tính lãi.

1.2.3 Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn

Cách tính lãi

Lãi TGTK không kỳ hạn	**=**	**Số dư tiền gửi**	**X**	**Thời hạn gửi**	**X**	**Lãi suất TGTK không kỳ hạn**

1.2.4 Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn

Lãi TGTK có kỳ hạn	=	Số dư tiền gửi	X	Thời hạn gửi	X	Lãi suất TGTK có kỳ hạn

1.3. Bài tập chương 1

Bài 1: Tình hình tài khoản tiền gửi thanh toán của công ty Minh Anh tháng 5/20xx tại ngân hàng X như sau:

1/5/20xx: số dư 500.000.000

5/5/20xx: nộp tiền mặt vào ngân hàng: 200.000.000

8/5/20xx: ủy nhiệm chi thanh toán tiền mua nguyên liệu: 300.000.000

11/05/20xx: doanh thu báo có: 300.000.000

17/05/20xx: rút tiền mặt: 100.000.000

20/05/20xx: nộp thuế: 50.000.000

23/05/20xx: nhận doanh thu bán hàng: 300.000.000

28/05/20xx: NH X ghi nợ tài khoản tiền gửi thanh toán thu nợ vay: 100.000.000

Yêu cầu: Tính lãi tiền gửi thanh toán tháng 5 của công ty Minh Anh. Biết rằng lãi tiền gửi thanh toán là 2%/năm. Ngân hàng tính lãi vào ngày 25 hàng tháng. Cơ sở tính lãi là 365 ngày/năm.

Bài 2: Thông tin tài khoản của khách hàng A trong tháng 9 có những biến động như sau:

Ngày	Diễn giải	Số tiền gửi của A		
		Rút tiền	Gửi tiền	Số dư
5/9	Gửi vào		5.000.000	5.000.000
10/9	Trả học phí	2.000.000		3.000.000
15/9	Thu nợ		1.000.000	4.000.000
18/9	Trả tiền nhà	600.000		3.400.000
25/9	cho bạn mượn	1.500.000		1.900.000
30/9				1.900.000

Giả sử, bạn là giao dịch phụ trách của A, hãy tính lãi tiền thanh toán của A trong tháng 9, biết rằng ngân hàng trả lãi suất là 0,25%/tháng. Cơ sở tính lãi là 365 ngày/năm. **Yêu cầu**: Tính lãi tiền gửi của A trong tháng 9

Bài 3: Ngày 21/03/2016 tại ngân hàng X có các nghiệp vụ phát sinh như sau:

1. Khách hàng A: Sổ tiết kiệm 50 triệu đồng, thời hạn 3 tháng (16/02/2016 - 16/05/2016) lãi trả sau, lãi suất 5,6%/năm.

2. khách hàng B: Sổ tiết kiệm 50 triệu đồng, thời hạn 3 tháng (10/12/2014 – 10/03/2015) lãi trả sau, lãi suất 6%/năm.

3. Khách hàng C: Sổ tiết kiệm 100 triệu đồng, thời hạn 6 tháng (08/02/2015 – 08/08/2015) lãi trả sau, lãi suất 5,5%/năm.

Yêu cầu: Tính số tiền khách hàng có được vào 21/03/2016. Biết rằng lãi suất tiền gửi thanh toán 2%/năm. Cơ sở tính lãi là 365 ngày/năm. Lưu ý: nếu đến hạn thanh toán khách hàng không đến nhận tiền gửi tiết kiệm và lãi, NH tự động tính lãi nhập vốn và tái tục kỳ hạn tiếp theo.

Bài 4: Thông tin về tài khoản tiền gửi tiết kiệm của khách hàng tại ngân hàng như sau:

Ngày gửi tiền: 15/05/2015

Số tiền gửi: 500.000.000 đồng

Kỳ hạn: 6 tháng, lãi suất 12%/năm, lĩnh lãi cuối kỳ.

Yêu cầu: 1.Xác định số tiền thanh toán của khách hàng vào thời điểm đáo hạn.

2.Giả sử ngày 10/05/2015 khách hàng đến ngân hàng yêu càu rút tiền trước hạn và được ngân hàng chấp nhận. Xác đínhố tiền khách hàng nhận được vào thời điểm này?

3. Giả sử ngày 24/12/2015 khách hàng đến rút tiền thì giá trị mà ngân hàng thanh toán cho khách hàng vào thời điểm này là bao nhiêu?

Thông tin bổ sung: Lãi suất huy động tiền gửi không kỳ hạn: 4,2%/năm.

Khi đáo hạn khách hàng không đến rút tiền, ngân hàng sẽ chuyển sang 1 kỳ hạn gửi tiền mới theo quy định.

Ngày 15/07/2015 ngân hàng công bố lãi suất huy động tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn 6 tháng lĩnh lãi cuối kỳ là 14,5%/năm, lãi suất tiền gửi không kỳ hạn không điều chỉnh.

CHƯƠNG 2: NGHIỆP VỤ CHO VAY NGẮN HẠN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

Giới thiệu: Trong chương 2 này giới thiệu các phương thức cho vay ngắn hạn đối với khách hàng là doanh nghiệp: phương thức cho vay theo hạn mức, cho vay từng lần. Giúp sinh viên tính được số tiền cho vay và số lãi khách hàng phải trả.

Mục tiêu:

+ Trình bày được các loại cho vay ngắn hạn như cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay từng lần.

+ Tính toán được mức vốn cho vay, số lãi phải thu đối từng loại hình cho vay ngắn hạn khách hàng doanh nghiệp.

Nội dung chính:

2.1. Cho vay theo hạn mức tín dụng

2.1.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay theo hạn mức tín dụng

a. Khái niệm

Là phương thức cho vay mà trong đó ngân hàng và khách hàng thỏa thuận một mức dư nợ cho vay tối đa trong một khoảng thời gian nhất định (thông thường là 1 năm).

Hạn mức cho vay là mức dư nợ cho vay tối đa được duy trì trong suốt khoảng thời gian cho vay.

b. Đặc điểm

- Hạn mức cho vay được xác định gắn liền với nhu cầu lưu động vốn của khách hàng trong suốt khoảng thời gian cho vay.
- Mỗi kỳ khách hàng chỉ lập một hồ sơ vay và ký kết một hợp đồng vay hạn mức.
- Mỗi lần giải ngân phải lập một khế ước nhận nợ.
- Điều kiện cho vay chung được thỏa thuận trong hợp đồng hạn mức, điều kiện cho vay cụ thể được xác định theo từng khế ước nhận nợ.
- Giải ngân và thu nợ được thực hiện nhiều lần trong suốt kỳ cho vay

2.1.2. Hồ sơ vay vốn

- Hồ sơ pháp lý của KH
- Báo cáo tài chính, thu nhập
- Kế hoạch sản xuất, kinh doanh
- Hồ sơ vay bảo đảm nợ vay
- Giáy đề nghị vay vốn
- Tài liệu khác

2.1.3. Xác định hạn mức tín dụng

Hạn mức tín dụng ngắn hạn	**=**	**Nhu cầu VLĐ kỳ kế hoạch**	**-**	**(Nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn**	**+**	**Nguồn vốn coi như tự có**	**+**	**Nguồn) vốn khác**

Trong đó:

Nhu cầu vốn lưu động kỳ kế hoạch	**=**	**Tổng chi phí sản xuất kinh doanh (Doanh thu theo giá vốn kỳ kế hoạch)** / **Vòng quay vốn lưu động kỳ kế hoạch**

- Vòng quay vốn lưu động kỳ kế hoạch phải tính theo kỳ trước hay cùng kỳ năm trước có điều chỉnh theo tỷ lệ tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động như nói trên.
- Nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn là một phần nguồn vốn kinh doanh được sử dụng cho các nhu cầu về TSLĐ. Nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn còn được gọi là vốn luân chuyển. Vốn luân chuyển được xác định theo công thức sau:

Vốn luân chuyển	**=**	**Tài sản ngắn hạn**	**-**	**Nợ ngắn hạn**

- Nguồn vốn coi như tự có: Tất cả các số dư các quỹ, lợi nhuận chưa phân phối và khoản chênh lệch tăng giá vật tư theo quy định của nhà nước. Các nguồn này có thể tham gia đáp ứng nhu cầu tài trợ vốn lưu động của bản thân khách hàng. Trường hợp khách hàng có nhu cầu vay trung dài hạn thì các nguồn này được cân đối và tham gia vào dự án như một nguồn tài trợ tự có.

– Nguồn vốn khác bao gồm: vay ngân hàng khác hoặc vay đối tượng khác, vay nội bộ của công ty…vay do phát hành kỳ phiếu hoặc trái phiếu

2.1.4. Thực hành tổ chức cho vay theo hạn mức tín dụng

2.1.4.1 Cho vay theo hạn mức tín dụng thường xuyên (cho vay luân chuyển)

a.Trường hợp áp dụng

– Đơn vị vay vốn có nhu cầu vay vốn phát sinh thường xuyên liên tục.

– Đơn vị vay vốn là đơn vị hoạt động sản suất kinh doanh co lãi ổn định vững chắc.

– Đây là đơn vị có uy tín trong giao dịch, thanh toán.

– Công tác quản lý tổ chức kế toán nê nếp, ổn định, lập bảng cân đối kế toán hàng tháng, quý.

– Tốc độ luân chuyển vốn nhanh.

b. Thu nợ

Vì cho vay luân chuyển là loại cho vay, mà vốn tín dụng tham gia vào toàn bộ chu kỳ luân chuyển vốn, do đó trong hợp đồng tín dụng sẽ có điều khoản quy định tất cả tiền thu bán hàng và những khoản thu khác phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp đều phải được trả nợ vay luân chuyển. Có thể áp dụng theo một trong hai cách:

– Thu theo định kỳ

– Thu theo doanh thu thực tế. Mỗi lần doanh nghiệp có tiền thu bán hàng thi doanh nghiệp phải dùng tiền đó để trả nợ cho ngân hàng. Đối với các khoản thu bằng chuyển khoản ngân hàng tự động ghi Có vào tài khoản cho vay để thu nợ, trường hợp doanh thu phát sinh lớn vượt quá số dư thực tế của tài khoản cho vay thì ngân hàng chỉ được thu hết nợ gốc, còn lại bao nhiêu ngân hàng ghi Có vào tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp vay vốn.

Các khoản thu bằng tiền mặt: Doanh nghiệp vay vốn phải nộp tiền mặt vào ngân hàng để trả nợ, và chỉ để lại quỹ tiền mặt của mình một số nhất định theo thỏa thuận với ngân hàng.

c. Tính và thu lãi

– Tiền lãi cho vay luân chuyển được tính và thu mỗi tháng 1 lần.
– Thời điểm tính lãi vào ngày cuối tháng hoặc chọn một ngày nhất định.
– Tiền lãi được tính theo phương pháp tích số.

Tiền lãi hàng tháng	=	**Tổng số dư tính lãi**	**x**	**Lãi suất cho vay theo tháng** / **30**

Tiền lãi hàng tháng = $\sum D_i x N_i$ x lãi suất/30

2.1.4.2 Cho vay theo hạn mức tín dụng không thường xuyên (cho vay theo số dư)

Trường hợp khách hàng đã được ngân hàng ấn định hạn mức tín dụng, nhưng không đủ điều kiện để được vay luân chuyển, thì sẽ được ngân hàng giải ngân nhiều đợt trong phạm vi hạn mức tín dụng, mỗi đợt giải ngân đều phải lập khế ước để xác định mức tiền và kỳ hạn trả nợ. Tổng số dư cho vay của tất cả các khế ước cho vay đều không được vượt quá HMTD đã xác định cho khách hàng.

Cho vay theo hạn mức tín dụng không thường xuyên tương tự cho vay từng lần chỉ khác ở chỗ là phạm vi của hạn mức tín dụng, khách hàng được quyền vay, và ngân hàng phải cho vay teho hạn mức cam kết. chỉ khi HMTD đã được vay hết thì ngân hàng mới ngừng cho vay.

2.2. Cho vay từng lần

2.2.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay từng lần

a. Khái niệm

Là phương thức cho vay được thực hiện theo từng nhu cầu vay vốn của khách hàng. Mỗi lần lần vay vốn, khách hàng phải thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

b. Đặc điểm

Nhu cầu vay vốn được xác định theo từng phương án kinh doanh của khách hàng đáp ứng nhu cầu vốn cần thiết thực hiện từng hợp đồng kinh tế, từng thương vụ cụ thể.

Các điều kiện cho vay được xác định độc lập cho từng lần vay.

Mỗi lần vay khách hàng phải lập hồ sơ vay và phải ký hợp đồng tín dụng.

2.2.2. Hồ sơ vay vốn

- Hồ sơ pháp lý
- Báo cáo tài chính, thu nhập
- Phương án kinh doanh
- Hồ sơ bảo đảm nợ vay
- Giấy đề nghị vay vốn
- Tài liệu khác.

2.2.3. Xác định mức cho vay

Mức cho vay được hiểu là giới hạn tối đa số tiền cho vay mà ngân hàng chấp nhận cho khách hàng sử dụng trong khoảng thời gian hiệu lực của hợp đồng tín dụng.

Mức cho vay được xác định dựa vào các yếu tố sau:

- Nhu cầu vay hợp lý và khả năng hoàn trả nợ của khách hàng.
- Giới hạn cung ứng vốn của ngân hàng.

Mức cho vay là chỉ tiêu bắt buộc được ghi trong hợp đồng tín dụng, xuất phát từ sự thỏa thuận của cả hai phía ngân hàng và khách hàng, do vậy mức cho vay được ấn định bằng con số thấp nhất trong các yếu tố đã xác định nói trên.

Căn cứ vào cách tham gia của ngân hàng, có hai phương pháp xác định phần nhu cầu vay hợp lý:

Thứ nhất: Ngân hàng tham gia 100% vào từng đối tượng cụ thể (chẳng hạn chi phí mua vật tư, nguyên liệu, chi phí mua hàng hóa, chi phí trả tiền nhân công…) trong tổng nhu cầu của phương án kinh doanh. Các đối tượng khác ngân hàng không cho vay khách hàng sẽ dùng vốn tự có/ vốn khác tự trang trải.

Thứ hai: Ngân hàng tính toán phần cho vay dựa vào tổng nhu cầu cần thiết của phương án kinh doanh trừ đi vốn tự có/ vốn khác tham gia vào phương án. Cách tài trợ này gọi là tài trợ theo phần, tức là trong tổng nhu cầu vốn của phương án, ngân hàng có thể tài trợ một tỷ lệ % nhất định, không phân biệt rạch ròi đối tượng cho vay và đối tượng

không cho vay khi giải ngân, miễn sao đối tượng đề nghị giải ngân là một trong các loại chi phí tham gia vào phương án vay là hợp lệ.

2.2.4. Thực hành tổ chức cho vay từng lần

2.2.4.1 Xác định thời hạn vay và các kỳ hạn nợ

a. Thời hạn cho vay

Trong cho vay từng lần, thời hạn vay ghi trên hợp đồng tín dụng được hiểu là khoảng thời gian tính từ khi giải ngân lần đầu tiên cho đến khi ngân hàng thu hồi toàn bộ cả gốc và lãi.

Về nguyên tắc, cơ sở để xác định thời hạn vay là chu kỳ ngân hàng của đối tượng vay vốn (thời gian thực hiện phương án vay vốn).

- Phương án có thể bắt đầu từ khi doanh nghiệp chi tiền cho các mục đích thanh toán vật tư, hàng hóa, trả lương…. (thời điểm xuất hiện dòng tiền ra) cho đến khi bán hàng được thu về dưới dạng tiền mặt hoặc trên tài khoản của khách hàng (thời điểm tiền vào).
- Có trường hợp thời điểm bắt đầu phương án tính từ khi doanh nghiệp mua vật tư, nguyên vật liệu (nhưng trả chậm tiền mua hàng) cho đến khi toàn bộ tiền bán hàng về.

Chu kì ngân quỹ là giới hạn tối đa của thời hạn vay.

b. Kỳ hạn thu nợ

Thu nợ có thể được thực hiện một lần duy nhất hoặc chia ra làm nhiều kỳ hạn nợ cụ thể.

Kỳ hạn nợ có thể hiểu là các khoảng thời gian nằm trong thời hạn vay, mà tại cuối mỗi khoảng thời gian đó, khách hàng hoàn trả toàn bộ/ một phần tiền gốc và lãi. Các ngân hàng ưu thích cách trả nợ theo nhiều kỳ hạn vì như vậy tạo ra một nguồn thanh khoản đều đặn cho ngân hàng, từ đó có thể tiếp tục sử dụng để cho vay các khoản mới.

Không thế còn phải căn cứ vào tính chất của nguồn thu nhập do khách hàng tạo ra, hay nói khác đi là căn cứ vào diễn biến của dòng tiền vào để lựa chọn thời điểm thu nợ thích hợp.

– Nếu dòng tiền vào tập trung 1 đợt (thường đối với thu hoạch sản phẩm nông nghiệp) thì toàn bộ thời hạn vay chỉ cần 1 kỳ hạn nợ duy nhất, thu nợ vào lúc khoản vay đáo hạn.

– Nếu dòng tiền vào diễn biến tương đối đều đặn, ổn định (các công ty bán lẻ hàng hóa) thì ngân hàng có thể thu nợ nhiều lần vào các thời điểm có thực thu bán hàng. Trường hợp này, thời hạn vay sẽ được chia thành nhiều định kỳ ngắn, khớp với thời điểm có tiền bán hàng.

c. Giải ngân

Giải ngân 1 lần nhưng trả nợ nhiều lần theo các kỳ hạn. Trường hợp này chỉ lập một giấy nhận nợ có ghi các kỳ hạn trả như thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Giải ngân nhiều lần sẽ có nhiều giấy nhận nợ được lập phù hợp với mỗi lần giải ngân. Trường hợp thu nợ gốc chỉ diễn ra một lần thì các giấy nhận nợ sẽ có cùng một kỳ hạn nợ. Tuy nhiên trong trường hợp kỳ hạn trả của từng giấy nhận nợ là khác nhau thì hạn trả của các giấy nhận nợ phải nằm trong thời hạn cho vay đã xác định (không được vượt quá). Việc xác định chúng là dựa vào các kỳ hạn trả nợ và khả năng trả nợ đã được dự kiến cùng với thời hạn cho vay ngay khi ký hợp đồng tín dụng.

Giải ngân 1 lần thu nợ 1 lần (vay gọn trả gọn). Trường hợp này cũng sẽ chỉ có một giấy nhận nợ.

d. Thu nợ

Thu nợ là một nội dung của bước giám sát tín dụng.

Căn cứ để ngân hàng thu nợ trong cho vay từng lần là các giấy nhận nợ đã được lập ra mỗi khi khách hàng nhận tiền vay. Kỳ han thu lãi có thể trùng hoặc khác với kỳ hạn thu nợ. Cách tính lãi tùy thuộc vào thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng trong hợp đồng tín dụng, trên cơ sở quy định của từng ngân hàng. Thông thường có hai cách phổ biến sau:

– Lãi tính trên dư nợ tồn tại ở đầu kỳ hạn nợ, được goi là tính trên dư nợ thực tế giảm dần.

– Lãi tính theo nợ gốc thu hồi trong kỳ hạn trả, theo cách tính này số lãi sẽ tăng dần.

2.3. Bài tập chương 2

Bài 1: Thông tin về một khoản vay ngắn hạn của khách hàng tại ngân hàng như sau:

Số tiền vay	300.000.000
Thời hạn vay	6 tháng
Ngày giải ngân	18/03/2018
Lãi suất cho vay	7,2%/năm

Lãi suất quá hạn bằng 150% lãi suất cho vay (áp dụng tính tiền phạt cho cả khoản tiền lãi chậm trả

Ngân hàng tính lãi theo ngày, cơ sở tính lãi 365 ngày/năm

Yêu cầu

1. Giả sử khách hàng trả nợ vào ngày đến hạn của khoản vay, tổng số tiền phải thu khách hàng vào thời điểm này là bao nhiêu?

2. Nếu khách hàng không trả được cả gốc và lãi theo thỏa thuận, đến ngày 20/11/2018, khách hàng đề nghị tất toán khoản vay này, tổng số tiền phải thu khách hàng vào thời điểm này là bao nhiêu?

Bài 2: Công ty Đại An gửi hồ sơ vay vốn ngắn hạn đến NH Công thương với tình hình sau đây:

1. Kế hoạch năm 20xx+1

   Doanh thu theo giá vốn: 165.000.000

   Vòng quay vốn lưu động: 5 vòng/năm.

2. Số liệu thực tế đến 31/12/20xx

Tài sản ngắn hạn (TS lưu động)	28.000.000
Nợ ngắn hạn	18.000.000
Số dư quỹ đầu tư phát triển	5.000.000
Số dư quỹ dự phòng tài chính	1.890.000
Số dư quỹ khen thưởng	2.200.000
Số dư quỹ phúc lợi	1.010.000

Lợi nhuận chưa phân phối	1.350.000
Vay ngắn hạn ngân hàng	12.500.000
Trong đó: Vay ngân hàng khác	1.000.000

Yêu cầu:

1. Hãy dự kiến nhu cầu vốn lưu động 20xx+1 cho công ty Đại An.

2. Xác định hạn mức tín dụng ngắn hạn năm 20xx+1

Bài 3: Giả sử bạn là nhân viên tín dụng phụ trách cho vay đối với công ty TNHH Thành Tín. Quý 1/20xx vừa qua Thành Tín xin vay với hạn mức tín dụng là 8 tỷ đồng và ngân hàng đồng ý cho vay với lãi suất là 0,85%/ tháng. Tình hình tài khoản cho vay của Thành Tín trong quý như sau: (đơn vị tính: triệu đồng)

Ngày	Diễn giải	Phát sinh Nợ	Phát sinh Có	Số dư
10/01	Nhận tiền vay	2.000		2.000
25/01	Nhận tiền vay	3.000		5.000
30/01	Thu tiền bán hàng		1.000	4.000
15/02	Thu tiền bán hàng		1.500	2.500
20/02	Nhận tiền vay	1.500		4.000
05/03	Nhận tiền vay	3.000		7.000
31/03	Nộp tiền trả nợ		4.000	3.000

Dựa vào tình hình tài khoản cho vay trên đây, hãy xác định tiền lãi hàng tháng của công ty TNHH Thành Tín phải trả cho ngân hàng trong kỳ. Biết rằng ngân hàng tính lãi vào ngày 20 hàng tháng, riêng tháng 3 tính lãi vào ngày 20 đồng thời tính lãi đến ngày cuối tháng. Ngân hàng tính lãi theo ngày, cơ sở tính lãi 365 ngày/năm

Bài 4: Mức cho vay để thực hiện phương án kinh doanh với doanh nghiệp A là 1.200 triệu đồng. Các số liệu liên quan ngân hàng thu thập được trong quá trình xét duyệt như sau:

Chi phí thanh toán cho người cung cấp theo hợp đồng là 1.800 triệu đồng (trong đó thanh toán ngày 80%, phần nợ lại được trả sau khi đã tiêu thụ xong toàn bộ hàng hóa)

Chi phí tiêu thụ đi kèm: 300 triệu đồng.

Tài sản đảm bảo nợ vay được thẩm định giá là 3.100 triệu đồng.

Yêu cầu:

1. Xác định vốn của doanh nghiệp tham gia vào phương án, biết vốn tự có của ngân hàng là 800 triệu đồng và tỷ lệ tham gia của vốn ngân hàng là 70% trên giá trị tài sản đảm bảo ước tính.

2. Trường hợp doanh nghiệp có nhận tiền ứng trước của người tiêu thụ là 350 triệu đồng thì mức cho vay ban đầu có thay đổi không? Nếu có hãy cho biết số cụ thể.

CHƯƠNG 3: NGHIỆP VỤ CHO VAY DÀI HẠN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

Giới thiệu: Chương này giới thiệu cho sinh viên các phương thức cho vay dài hạn tại doanh: cho vay trung dài hạn, cho vay hợp vốn. Xác định số tiền cho vay, số lãi phải thu của khách hàng.

Mục tiêu:

+ Trình bày được các loại cho vay trung và dài hạn và cho vay hợp vốn.

+ Tính toán được mức vốn cho vay, số lãi phải thu đối từng loại hình cho vay trung dài hạn, cho vay hợp vốn khách hàng doanh nghiệp.

Nội dung chính:

3.1. Cho vay trung dài hạn

3.1.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay trung dài hạn

3.1.1.1 Khái niệm

Là việc ngân hàng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

3.1.1.2. Đặc điểm

- Vốn vay được sử dụng vào mục đích hình thành nên tài sản cố định; dây chuyền công nghệ;

- Số tiền cho vay lớn, thời hạn cho vay dài;

- Vốn vay được giải ngân theo tiến độ thi công của dự án;

- Thu nợ nhiều kỳ phụ thuộc vào khả năng trả nợ của khách hàng.

3.1.2. Xác định hạn mức tín dụng trung dài hạn

Hạn mức tín dụng đầu tư được tính toán, xác định dựa vào những căn cứ sau đây:

Thứ nhất: Quy mô của dự án đầu tư. Quy mô dự án đầu tư lớn, vừa hay nhỏ tùy thuộc vào nhiêu yếu tố, nhưng cơ bản nhất vẫn là mức vốn đầu tư cho dự án, vốn đầu tư càng lớn tất nhiên đòi hỏi chủ đầu tư phải tìm nguồn tài trợ tin cậy, trong đó nguồn tài trợ từ các ngân hàng là rất quan trọng.

Thứ hai: Nguồn vốn tự có của chủ đầu tư (nguồn tài trợ). Bất kỳ một dự án nào đều đòi hỏi chủ đầu tư phải có nguồn vốn tham gia ở mức độ nhất định. Thông thường nguồn vốn đầu tư tự có phải chiếm tỷ lệ tối thiểu khoảng 30%, tỷ lệ này càng lớn mức độ rủi ro cho ngân hàng càng giảm đi tương ứng. Trong thực tế, tùy từng dự án đầu tư mà NH quy định tỷ lệ vốn tự có tham gia dự án có thể cao hơn hoặc thấp hơn mức tối thiếu.

Thứ ba: Các nguồn vốn khác chủ đầu tư có thể khai thác được như: nguồn nhập khẩu máy móc thiết bị trả chậm, nguồn vốn do phát hành trái phiếu…

Hạn mức tín dụng trung dài hạn được xác định theo công thức sau đây:

HMTD trung dài hạn	=	**Tổng dự toán chi phí**	-	**(Nguồn vốn đầu tư tự có**	+	**Nguồn vốn khác)**

Trong đó:

– Tổng dự toán chi phí (Tổng mức đầu tư): là toàn bộ chi phí phải chi ra để hoàn thành công trình dự án đầu tư, kể từ khâu lập dự án, thiết kế, thi công và toàn bộ chi phí đầu tư trực tiếp cùng các chi phí khác có liên quan.

– Nguồn vốn đầu tư tự có: toàn bộ nguồn vốn của chủ đầu tư được sử dụng cho dự án đầu tư, bao gồm quỹ khấu hao TSCĐ, quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận không chia…

– Nguồn vốn khác: Giá trị máy móc thiết bị của dự án được phép trả chậm, tiền phát hành trái phiếu (nếu có), huy động nội bộ.

3.1.3. Thực hành tổ chức cho vay trung dài hạn

3.1.3.1 Thời hạn cho vay

Là thời gian kể từ ngày phát sinh khoản vay đầu tiên để thực hiện việc thi công công trình dự án đầu tư trải qua giai đoạn thi công, công trình hoàn thành đưa vào sử dụng cho đến khi bên vay trả hết nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

Thời hạn vay được xác định theo công thức sau đây:

Thời hạn cho vay	=	**Thời gian ân hạn**	+	**Thời gian trả nợ**

Trong đó:

Thời gian ân hạn: thời gian được tính từ ngày giải ngân đầu tiên, trải qua giai đoạn thi công, cho đến khi công trình hoàn thành. Đây là thời gian mà vốn tín dụng được chuyển giao từ chủ thể cho vay sang chủ thể đi vay để thi công công trình. Thời gian này dài hay ngắn phụ thuộc vào thời gian thi công công trình dự án đầu tư.

Thời gian trả nợ: là khoảng thời gian kể từ ngày bên vay bắt đầu trả nợ cho đến khi toàn bộ số nợ được tdrar hết cho ngân hàng. Thời hạn trả nợ chiếm phần lớn thời hạn cho vay và được xác định dựa vào các nhân tố sau đây:

Thứ nhất: Mức cho vay. Với các điều kiện khác không đổi, mức cho vay càng lớn, thời gian trả nợ sẽ càng dài.

Thứ hai: Thu nhập ròng do dự án mang lại khi đưa công trình vào khai thác sử dụng. Đây là nhân tố quan trọng nhất có tính chất quyết định đến thời gian trả nợ. Dự án dầu tư nào có hiệu quả cao, lợi nhuận lớn sẽ tạo nguồn trả nợ cao hơn do đó có thể rút ngắn thời gian trả nợ.

Thu nhập ròng của dự án tạo nguồn trả nợ bao gồm:

- Tiền khấu hao TSCĐ. Dự án đầu tư từ nhiều nguồn vốn khác nhau thì tiền khấu hao TSCĐ cũng phải được phân tích theo nguồn hình thành TSCĐ, tuy nhiên khi xác định nguồn trả nợ ngân hàng chỉ tính tiền khấu hao TSCĐ hình thành từ vốn vay và tiền khấu hao TSCĐ hình thành từ vốn tự có. Tiền khấu hao TSCĐ hình thành từ nguồn khác (nhập khẩu máy móc thiết bị trả chậm) không được đưa vào cân đối nguồn trả nợ.
- Lợi nhuận ròng: lợi nhuận ròng dùng để trả nợ là lợi nhuận ròng sau khi đã trích lập các quỹ theo phương án phân phối lợi nhuận của chủ đầu tư.

Thời gian trả nợ được xác định theo công thức sau:

$$\textbf{Thời hạn trả nợ} = \frac{\textbf{Mức cho vay (nợ gốc cuối cùng)}}{\textbf{Thu nhập ròng b/q (năm, quý, tháng)}}$$

Trong đó:

Mức cho vay là số dư nợ cuối cùng khi dự án đầu tư hoàn thành toàn bộ, có thể đưa vào khai thác sử dụng. Nợ gốc cuối cùng có thể bao gồm hai khoản:

– Thứ nhất: Nợ phát sinh lũy kế từ ngày dự án khởi công đến ngày hoàn thành.

– Thứ hai: Lãi phát sinh trong thời gian thi công.

Thu nhập ròng: Thu nhập ròng gồm tiền khấu hao TSCĐ và lãi ròng.

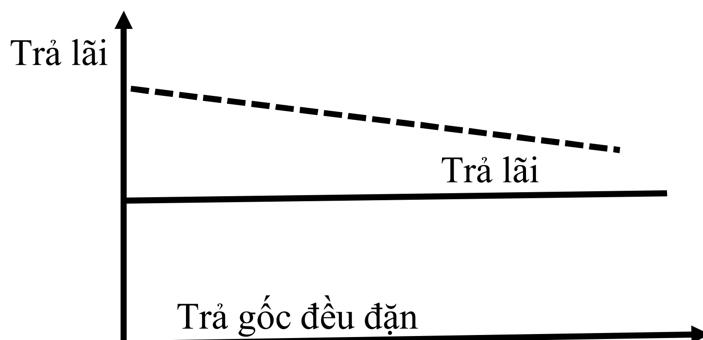
3.1.3.2 Các phương pháp hoàn trả nợ

a. Mức trả gốc đều đặn, trả lãi theo nợ gốc thực tế đầu kỳ kỳ hạn (lãi giảm dần)
Trong đó:

$$\text{Vốn gốc trả mỗi kỳ } (V_{ni}) = \frac{V_0}{n}$$

Với:
V_{ni}: Vốn gốc phải trả cho mỗi kỳ hạn
V_0: số nợ gốc ban đầu
n: số kỳ hạn trả nợ
Lãi phải trả cho mỗi kỳ hạn được xác định theo số dư giảm dần

$$I_i = (V_0 - V_{ni} x n_i) x LS$$



Ví dụ 1: Giả sử có một khoản vay thời hạn 4 năm với số tiền là 8 tỷ đồng, lãi suất tiền vay là 10%/năm và được hoàn trả gốc hàng năm, lãi tính theo dư nợ thực tế đầu kỳ hạn. Ta lập bảng thanh toán tiền gốc và lãi như sau:

Kỳ hạn	Trả gốc	Trả lãi	Tổng mức trả	Dư nợ gốc cuối kỳ
				8,000
1	2,000	800	2,800	6,000
2	2,000	600	2,600	4,000
3	2,000	400	2,400	2,000
4	2,000	200	2,200	-
TỔNG	**8,000**	**2,000**	**10,000**	

b. Mức trả gốc đều đặn, trả lãi theo nợ gốc thu hồi trong kỳ hạn

Trong đó:

$$\text{Vốn gốc trả mỗi kỳ } (V_{ni}) = \frac{V_0}{n}$$

Với:

V_{ni}: Vốn gốc phải trả cho mỗi kỳ hạn

V_0: số nợ gốc ban đầu

n: số kỳ hạn trả nợ

$$I_i = \frac{V_0}{n} x n_i x LS$$

Trở lại ví dụ trên, nếu áp dung cách tính trả lãi đơn và tăng dần, ta có sơ đồ và bảng thanh toán gốc và lãi như sau:

Kỳ hạn	Trả gốc	Trả lãi	Tổng mức trả	Dư nợ gốc cuối kỳ
				8,000
1	2,000	200	2,200	6,000
2	2,000	400	2,400	4,000
3	2,000	600	2,600	2,000
4	2,000	800	2,800	-
TỔNG	**8,000**	**2,000**	**10,000**	

c. Mức trả gốc đều đặn, trả lãi theo nợ gốc thu hồi trong kỳ hạn

$$T = \frac{Vxi(1+i)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

Trong đó:

V: nợ gốc ban đầu

i: lãi suất một kỳ hạn

n: số kỳ hạn trả trong thời gian vay.

Trở lại ví dụ trên, nếu áp dụng công thức trên ta có:

$$T = \frac{8.000x10\%(1+10\%)^4}{[(1+10\%)^4 - 1]} = 2.524$$

Bảng phân tích gốc và lãi theo phương pháp hiện giá

Kỳ hạn	Tổng mức trả	Trả lãi	Trả gốc	Dư nợ gốc cuối kỳ
				8,000
1	2,524	800	1,724	6,276
2	2,524	628	1,896	4,380
3	2,524	438	2,086	2,294
4	2,524	229	2,295	(1)
TỔNG	**10,096**	**2,095**	**8,001**	

3.2. Cho vay hợp vốn

3.2.1. Khái niệm

Cho vay hợp vốn: Là phương thức cho vay mà trong đó nhiều ngân hàng cùng cho vay đối với một nhu cầu vốn của một khách hàng. Trong cho vay hợp vốn phải có một ngân hàng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các ngân hàng khác để cùng thực hiện.

3.2.2. Các hình thức cho vay hợp vốn

3.2.2.1 Cho vay hợp vốn trực tiếp

Theo hình thức này, mỗi tổ chức tài chính tham gia đồng tài trợ sẽ trực tiếp giải ngân cho khách hàng của mình, trực tiếp thu nợ và tự mình chịu mọi rủi ro. Hình thức này ít được áp dụng vì thiếu sự quản lý tập trung.

3.2.2.2 Cho vay hợp vốn gián tiếp

Theo hình thức này, một hợp đồng tín dụng được ký kết giữa các tổ chức tài chính tham gia đồng tài trợ với người đi vay và việc cho vay, thu nợ….đều được thực hiện theo phương pháp trực tiếp.

Các ngân hàng thành viên góp vốn theo cam kết cho tổ chức tài chính đại lý theo sự phân công của tổ chức đầu mối.

Tổ chức tài chính đại lý thực hiện giải ngân cho người đi vay theo lịch trình của tổ chức tài chính quản lý đầu mối hoặc tổ chức tài chính quản lý.

Tổ chức tài chính đại lý kiểm tra giảm sát khoản vay, tiền hành thu hồi nợ gốc, lãi, phí và phân bổ cho các thành viên góp vốn.

Mọi rủi ro đều được phân bố cho các thành viên theo tỷ lệ góp vốn của họ. Đây là hình thức phổ biến và đúng nghĩa của đồng tài trợ

3.2.3. Thực hành tổ chức cho vay hợp vốn

3.3. Bài tập chương 3

Bài 1: Dự án đầu tư chiều sâu KBS có tổng dự toán là 200.000.000 trong đó chủ đầu tư có vốn tham gia 80.000.000 còn lại 120.000.000 được ngân hàng SCB cho vay với lãi suất 10,50%/năm. Vốn tín dụng được giải ngân 6 đợ như sau

Đợt 1: Ngày 05/09/2016 số tiền 20.000.000.

Đợt 2: Ngày 16/11/2016 số tiền 30.000.000.

Đợt 3: Ngày 05/01/2017 số tiền 10.000.000.

Đợt 4: Ngày 15/3/2017 số tiền 30.000.000.

Đợt 5: Ngày 23/05/2017 số tiền 20.000.000.

Đợt 6: Ngày 22/7/2017 số tiền 10.000.000

Công trình hoàn thành vào ngày 30/09/2017

Yêu cầu:

1. Tính tiền lãi phát sinh trong thời giant hi công (cơ sở tính lãi năm là 365 ngày)
2. Xác định tổng sư nợ cuối cùng của dự án, biết rằng lãi thi công được nhập vốn.

Thời hạn trả nợ là 5 năm, mỗi năm trả 2 kì gốc trả đều.

Lãi vay được tính theo số dư giảm dần với lãi suất 10,5%/ năm.

Bài 2: Khách hàng đến ngân hàng xin tài trợ dự án đàu tư xây dựng mới, chi tiết cụ thể như sau:

Tổng nhu cầu vốn đầu tư thực hiện dự án: 1000

Thời gian hoạt động 10 năm

Ngân hàng đồng ý tại trợ 60% nhu cầu vốn cho đầu tư thực hiện dự án. Khoản tín dùng này được giải ngân thành nhiều đợt:

Đợt	Ngày	Số tiền
1	03/01/2015	2.400
2	04/03/2015	1.800
3	04/06/2015	600
4	01/08/2015	1.200

Yêu cầu: Hãy tính lãi vay thi công và dự nợ vào thời điểm nghiệm thu dự án.

Hãy lập bảng kế hoạch thu nợ cho khoản vay trên với điều kiện gốc trả đều, lãi tính theo số nợ gốc hoàn trả.

Biết rằng: Lãi suất cho vay trong giai đoạn thi công là 1,2%/tháng

Dự án được nghiệm thu và đưa vào sử dụng ngày 29/10/2015

Thời hạn trả nợ 4 năm kể từ ngày nghiệm thu dự án.

Định kỳ trả nợ hàng quý, ngày trả nợ đầu tiên là ngày 31/01/2016.

Lãi suất cho vay là 18%/năm. (cơ sở tính lãi năm là 365 ngày)

Bài 3: Công ty M vay ngân hàng thực hiện phương án sản xuất kinh doanh. Thời gian: 6 tháng kể từ ngày giải ngân đầu tiên. Tổng chi phí để thực hiện phương án là 5400 (triệu đồng), trong đó:

- Nguyên vật liệu: 2.000
- Khấu hao cơ bản: 1.000
- Chi phí nhân công: 1.000
- Chi phí khác: 1.400

Yêu cầu:

1. Xác định nhu cầu vốn cần thiết cho phương án. Ngân hàng sẽ cho vay số tiền là bao nhiêu? Biết rằng doanh nghiệp có số vốn tham gia tối thiểu 30% nhu cầu vốn của phương án. Biết rằng, tài sản thế chấp do ngân hàng định giá là 6000. Tỷ lệ cho vay tối đa là 70% giá trị tài sản thế chấp.
2. Sau khi hợp đồng tín dụng đã ký kết, công ty phát sinh chi phí như sau:

- 05/02/2017: Phát sinh chi phí về chi phí nguyên, vật liệu.
- 15/02/2017: Phát sinh chi phí về nhân công.
- 07/03/2017: Phát sinh chi phí khác.

Theo bạn ngân hàng tiến hành giải ngân như thế nào? Biết rằng, mua nguyên vật liệu được trả chậm 50% sau 1 tháng.

3. Hãy tính lãi cho khoản tín dụng nói trên với lãi suất cho vay 9%/năm năm, biết rằng ngân hàng sẽ thu nộp theo doanh thu thực tế như sau:

- Ngày 01/8/2017 doanh thu 2.000
- Ngày 05/8/2017 doanh thu 4.200.

Bài 4: (đơn vị tính triệu đồng)

Một dự án đầu tư có trong dự toán là 10.000 được Ngân hàng M đồng ý cho vay tối đa 70% tổng vốn đầu tư của dự án. Trong thời gian thi công dự án được giảm cân thành 3 đợt sau:

- Đợt 1: 15/01/2015: dự án giải ngân 2.000
- Đợt 2: 28/02/2015: dự án giải ngân 2.000
- Đợt 3: 15/04/2015: dự án giải ngân 2000

Công trình thi công đúng tiến độ được nghiệm thu 30/6/2015.

Yêu cầu:

1. Tính lãi vay thi công của dự án, biết rằng lãi suất bằng 9%/năm. Lãi vay thi công được thanh toán vào thời điểm công trình hoàn thành.
2. Lập bảng kế hoạch thu nợ cho dự án, lãi tính theo số dư với lãi suất 10%/năm. Kỳ hạn nợ là 6 tháng, thời hạn thu nợ là 5 năm.

Biết rằng: cơ sở tính lãi là 365 ngày/năm.

Bài 5:

Dự án đầu tư SDK của Công ty Mai Linh có tổng dự toán chi phí là 20.000.000 . Chủ đầu tư có vốn tự có tham gia vào dự án là 5.000.000, còn lại xin vay ngân hàng.

Yêu cầu:

1. Xác định hạn mức tín dụng cho dự án nói trên, biết rằng dự án đã được thẩm định có tính khả thi.
2. Giả sử hạn mức tín dụng nói trên được duyệt, vốn được giải ngân 7 đợt như sau:

Đợt 1: Ngày 1/6/2017	Số tiền	2.000.000
Đợt 2: Ngày 21/7/2017	Số tiền	2.000.000
Đợt 3: Ngày 20/08/2017	Số tiền	1.000.000
Đợt 4: Ngày 29/09/2017	Số tiền	3.000.000
Đợt 5: Ngày 29/10/2017	Số tiền	2.000.000
Đợt 6: Ngày 28/11/2017	Số tiền	2.000.000
Đợt 7: Ngày 28/12/2017	Số tiền	3.000.000

Công trình hoàn thành vào ngày 31/03/2018. Tính tiền lãi phát sinh trong thời gian thi công, biết rằng lãi suất cho vay là 1,0%/tháng. (lãi không nhập vốn).

CHƯƠNG 4: NGHIỆP VỤ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

Giới thiệu: Chương 4 giới thiệu cho sinh viên các phương thức cho vay đối với khách hàng là cá nhân. Đặc điểm của cho vay theo hình thức này, phương thức cho vay và thu nợ.

Mục tiêu:

+ Trình bày được những vấn đề cơ bản về cho vay cá nhân như khái niệm, đặc điểm, quy trình cho vay đối với một số sản phẩm của cho vay khách hàng cá nhân.

+ Tính toán được mức vốn cho vay, số lãi tiền vay phải trả đối với các hình thức cho vay khách hàng cá nhân.

Nội dung chính:

4.1. Những vấn đề cơ bản về cho vay cá nhân

4.1.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay cá nhân

a. Vay tiêu dùng

Là các khaorn vay đáp ứng nhu cầu chi tiêu của các cá nhân, hộ gia đình như: xây dựng sửa chữa nhà, mua sắm vật dụng gia đình, mua xe cơ giới, du học, chữa bệnh.

b. Vay sản suất kinh doanh

Là các khoản vay phục vụ mục đích bổ sung vốn, SXKD, đầu tư của cá nhân, hộ gia đình, bổ sung vốn lưu động, mua sắm máy móc thiết bị, đầu tư cơ sở vật chất cho hoạt động SXKD, đầu tư kinh doanh chứng khoán.

Đối với hai hình thức cho vay trên, thời gian cho vay có thể là ngắn hạn, trung hạn.

Phương thức cho vay có thể: cho vay từng lần, cho vay trả góp, thấu ci, riêng đối với các nhu cầu vay bổ sung vốn lưu động thường xuyên trong hoạt động SXKD thì phương thức cho vay hạn mức tín dụng được sử dụng khá phổ biến.

Cho vay từng lần: Là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn khách hàng   và ngân hàng làm các thủ tục vay vốn cần thiết và ký hợp đồng tín dụng.

Cho vay trả góp: Khi vay vốn khách hàng và ngân hàng thỏa thuận xác định số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời gian cho vay.

Cho vay theo hạn mức thấu chi: Là việc cho vay mà ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho việc khách hàng chi vượt số tiền tự có trên tài khoản khách hàng phù hợp với quy định của Chính phủ và NHNN Việt Nam về việc thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

Cho vay theo hạn mức tín dụng: Ngân hàng và khách hàng xác định và thỏa thuận một mức dư nợ vay tối đa duy trì trong một khoảng thời gian xác định.

Các biện pháp đảm bảo an toàn vay là yếu tố quan trọng trong việc xét duyệt cho vay của ngân hàng với khách hàng, hiện tại các ngân hàng xem xét cho vay với khách hàng dựa trên hai hình thức:

- Cho vay có tài sản đảm bảo: Là các khoản vay được đảm bảo bằng tài sản thuộc sở hữu của chính khách hàng vay vốn hoặc của người thứ ba. Tài sản đảm bảo cho khoản vay có thể là số dư tài khoản tiền gửi, số tiết kiệm, hàng hóa, máy móc thiết bị, bất động sản….

- Cho vay không có tài sản đảm bảo (cho vay tín chấp): Là cho vay không cần đảm bảo tài sản mà dựa trên uy tín khách hàng. Ngân hàng lựa chọn các khách hàng có uy tín và khả năng trả nợ tốt để cho vay theo hình thức này.

4.2. Thực hành quy trình tín dụng đối với khách hàng cá nhân theo một số sản phẩm cho vay chủ yếu

4.2.1 Cho vay tiêu dùng

4.2.1.1 Cho vay tiêu dùng trả góp

a.Thủ tục vay vốn

- Giấy đền nghị vay vốn
- Giấy chứng minh nhân dân/ hộ chiếu... và các giấy tờ tùy thân để xác nhận nhân thân
- Hộ khẩu (nếu có)
- Các giấy tờ minh chứng các nguồn thu nhập dùng để trả nợ.

- Các giấy tờ có liên quan tới khoản vay (hợp đồng, bảng báo giá...)
- Các giấy tờ có liên quan tới bảo đảm tiền vay (nếu có)

b. Xác định số tiền vay

Số tiền cho vay phụ thuộc vào loại tài sản/ chi phí mà ngân hàng tài trợ và chính sách của ngân hàng.

Tùy vào loại tài sản/ chi phí mà quy mô cho vay có thể nhỏ hoặc vừa.

Chính sách tín dụng của ngân hàng quy định mức tiền trả ban đầu tối thiểu của khách hàng đi vay mà mức cho vay tối đa đối với từng loại khách hàng trong một loại hình cấp.

Số tiền cho vay = nhu cầu vốn để thực hiện phương án vay – mức tiền trả ban đầu (không thấp hơn theo tỷ lệ trông chính sách tín dụng của ngân hàng) – nguồn khác (nếu có).

c. Xác định nguồn trả nợ

Các khoản thu nhập thường xuyên, ổn định của khách hàng đi vay là nguồn trả nợ chính trong cho vay trả góp như:

- Thu nhập từ lao động của người đi vay.
- Thu nhập của các thành viên trong gia đình góp vốn vào (nếu có).
- Thu nhập từ các tài sản hiện hữu (cho thuê tài sản, cổ tức, lãi tiền tiết kiệm...) (nếu có).

Thông thường ngân hàng quy định điều kiện về mức thu nhập tối thiểu của một cá nhân khi vay tiêu dùng trả góp. Mức thu nhập này thay đổi theo từng thời kỳ phụ thuộc vào điều kiện phát triển kinh tế.

Để đảm bảo khả năng trả nợ, các khoản thu nhập đầu tiên phải trang trải các chi tiêu thiết yếu như ăn ở, đi lại, học tập, chi phí ý tế..... Vì vậy khách hàng được coi là có khả năng trả nợ khi tổng thu nhập mỗi kì không nhỏ hơn chi tiêu sinh hoạt trong kỳ cộng với nghĩa vụ trả nợ ngân hàng trong kỳ.

d. Xác định thời hạn cho vay

Phụ thuộc vào tính chất của nguồn trả nợ cũng như số tiền vay mà thời hạn cho vay có thể ngắn hạn, dài hạn, trung hạn. Tín dụng tiêu dùng với ý nghĩa là khách hàng được ngân hàng tài trợ ứng trước tiêu dùng thay vì phải để dành trong một thời gian dài nhất định.

$$\textbf{Thời hạn cho vay} = \frac{\textbf{Số tiền cho vay}}{\textbf{Khả năng trả nợ gốc định kỳ}}$$

e. Xác định kỳ hạn trả nợ

Trong cho vay trả góp, nợ gốc và lãi được trả thành nhiều kỳ phụ thuộc vào tính chất của nguồn trả nợ. Đối với các khoản vay quy mô nhỏ của người lao động mà nguồn trả nợ chính là tiền lương/ thu nhập từ lao động thì kỳ hạn là hàng tháng. Ngân hàng cũng quy định những kỳ hạn như hàng quý, 6 tháng, cho những khoản nợ trung, dài hạn.

f. Xác định số tiền trả định kỳ

Trả gốc

$$A = \frac{V}{n}$$

Trong đó:

A: số tiền nợ gốc phải thanh toán định kỳ

V: Số tiền cho vay được nêu trong hợp đồng tín dụng

n: số kỳ hạn trong thời gian cho vay

Trả lãi

Lãi phải trả ở mỗi kỳ phụ thuộc vào việc áp dụng phương pháp tính lãi, nên số lãi có thể trả khác nhau.

4.2.1.2 Cho vay thông qua phát hành và sử dụng thẻ tín dụng

Cho vay thông quan phát hành thẻ tín dụng được hiểu là phương thức cho vay tiêu dùng mà trong đó chủ thẻ (khách hàng đi vay) được phép sử dụng một hạn mức

tín dụng trong một thời hạn nhất định (thường là một năm) bằng cách sử dụng thẻ tín dụng do ngân hàng/ tổ chức phát hành thẻ cấp, để trang trải cho các nhu cầu chi tiêu hàng ngày thông thường.

Thẻ tín dụng là thẻ ngân hàng mà ngoài những công dụng như rút tiền mặt, thanh toán hàng hóa, dịch vụ còn là công cụ để giải ngân khoản tín dụng theo hạn mức đã được ký trước đó.

Đối tượng vay: là những nhu cầu chi tiêu thường xuyên mang tính tuần hoàn. Xét từ góc độ nguồn tài chính thì sản phẩm ngân hàng này tài trợ cho những nhu cầu thiếu hụt nguồn tài chính mang tính ngắn hạn do chi tiêu của các cá nhân và hộ gia đình mang tính thời vụ. Thực chất nguồn tài chính của người đi vay trên nguyên tắc là phải đủ bù đắp cho các khoản chi của họ, nhưng xét cục bộ thì cũng có những khoản thời gian không trùng khớp nhau trong chu kỳ thu nhập (tháng, quý, năm) vì vậy xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng.

Khách hàng vay: là những cá nhân, doanh nhân, doanh nghiệp (dùng để chi tiêu mua hàng tiêu dùng, đưa cho các nhân viên của mình như là công tác phí.....)

Điều kiện cho vay:

- Có thu nhập thường xuyên, ổn định, và tối thiểu phải bằng quy định của ngân hàng.
- Có tài khoản thanh toán tại ngân hàng phát hành.
- Có lịch sử tín dụng tốt (không có nợ quá hạn)
- Có năng lực hành vi sử dụng thẻ tín dụng theo quy định của ngân hàng.

a.Thủ tục đề nghị phát hành/ tái phát hành thẻ tín dụng

- Bản sao chứng minh nhân dân/ hộ chiếu.
- Giấy đề nghị cho vay thông qua phát hành và sử dụng thẻ tín dụng
- Các giấy tờ chứng minh thu nhập
- Các giấy tờ liên quan tới bảo đảm tín dụng (trong cho vay có bảo đảm)
- Các giấy tờ khác (nếu có).

b. Kỹ thuật cho vay

Xác định hạn mức tín dụng

Là quyền được vay cao nhất của chủ thẻ trong thời hạn hiệu lực của thẻ. Thực chất HMTD là dư nợ tối đa mà khách vay được phép sử dụng. HMTD sẽ phụ thuộc vào khả năng trả nợ của chủ thẻ, tài sản đảm bảo (nếu có) và chính sách tín dụng của ngân hàng trong từng thời kỳ.

Cơ sở để xác định HMTD là thu nhập định kỳ hàng tháng của chủ thẻ và tối đa là gấp 12 lần về mặt lý thuyết. Trong thực tiễn tùy thuộc vào loại khách hàng mà ngân hàng quy định hạn mức gấp 3 lần, 5 lần, 10 lần thu nhập hàng tháng nhưng không vượt mức cho vay mà ngân hàng quy định cho loại thẻ được phát hành.

Xác định thời hạn cho vay

Thông thường là 45 ngày, tối đa bằng thời hạn hiệu lực của thẻ tín dụng.

Giải ngân

Các chủ thẻ sẽ sử dụng thẻ tại những điểm giao dịch có chấp nhận thể để mua sắm hàng hóa, dịch vụ hoặc rút tiền mặt. Khi thanh toán tiền tại các điểm giao dịch, chủ thẻ phải ký tên vào các hóa đơn, và chữ kỹ này phải khớp với chữ ký trên thẻ (đã ký trước nhân viên ngân hàng khi phát hành)

Thanh toán tiền định kỳ

Khi áp dụng phương thức cho vay thông qua phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, ngân hàng chỉ đưa ra những quy định chung về nghĩa vụ trả nợ của chủ thẻ như kỳ hạn điều chỉnh, thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán, tỷ lệ trả tối thiểu, còn cụ thể thì tại thời điểm phát hành chưa rõ mức sử dụng dư nợ nên không đưa ra số tuyệt đối trả nợ.

Kỳ hạn điều chỉnh: thông thường hàng tháng ngân hàng sẽ kết toán khoản vay của chủ thẻ trong tháng vào một ngày nhất định, gọi là ngày điều chỉnh. Số tiền này được coi là vay trong tháng, kỳ vừa qua và làm cơ sở để xác định số tiền cần phải thanh toán với ngân hàng.

Thời gian thanh toán: là khoản thời gian sau ngày điều chỉnh tới một ngày nhất định goi là hạn thanh toán, cho phép chủ thẻ nộp/ chuyển tiền vào tài khoản thẻ trước khi ngân hàng xác định số dư nợ chịu lãi. Thời gian thanh toán thường là 15 ngày (có thể chênh lệch khi có lễ tết....)

Phương thức thanh toán: Chủ thẻ có thể nộp tiền vào ngân hàng phát hành trức tiếp hoặc chuyển từ tài khoản cá nhân sang trả nợ hoặc ủy quyền cho ngân hàng nếu có tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng phát hành.

Số tiền phải thanh toán: là số dư nợ được xác định tại ngày điều chỉnh. Tuy nhiên nếu chủ thẻ không/ chưa muốn thanh toán hết thì phải thanh toán số tiền tối thiểu theo tỷ lệ đã quy định so với số dư đã xác định ở trên. Tùy chính sách của các ngân hàng mà mức thanh toán tối thiểu có thể thay đổi trong từng thời kỳ hoặc với mỗi loại khách hàng khác nhau.

Các chi phí chủ thẻ phải thanh toán như sau:

– Chi phí phi lãi gồm có:

+ Chi phí phát hành/ tái phát hành thẻ

+ Chi phí rút tiền mặt (lưu ý ngân hàng không khuyến khích rút tiền mặt bằng thẻ)

+ Phí đổi/ mau ngoại tệ (đối với các thẻ quốc tế)

+ Chi phí liên quan tới phát hành và kiểm soát thẻ phụ (nếu có).

– Trả lãi vay:

Số dư nợ còn lại sau khi thanh toán sẽ là dư nợ phải chịu lãi. Như vậy có các khả năng sau:

Thứ nhất: chủ thẻ thanh toán toàn bộ số dư nợ được xác định ngày điều chỉnh và chủ thẻ không phải trả lãi cho số dư nợ đã sử dụng trong tháng vừa qua.

Thứ hai: khách hàng thanh toán một phần bằng hoặc vượt số tiền thanh toán tối thiểu thì số dư nợ còn lại sẽ là dư nợ chịu lãi với lãi suất bình thường mà ngân hàng phát hành đang áp dụng cho loại hình cho vay này.

Thứ ba, chủ thẻ không thanh toán hoặc thanh toán không đủ số tiền thanh toán tối thiểu thì số nợ này bị coi là chậm trả và bị phạt tính theo lãi suất quá hạn và phí phạt trễ hạn.

4.2.2 Cho vay đối với sản xuất kinh doanh của kinh tế cả thể.

4.2.2.1 Khái niệm

Kinh doanh cá thể là những tổ chức kinh tế do một cá nhân hoặc hộ gia đình làm chủ, kinh doanh tại một địa điểm cố định, không thường xuyên thuê lao động,

không có con dấu và chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình đối với hoạt động sản xuất kinh doanh.

4.2.2.2 Đặc điểm về tổ chức của kinh tế cá thể

– Chịu trách nhiệm vô hạn trong hoạt động kinh doanh của mình. Trách nhiềm vô hạn là phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của kinh tế cá thể. Như vậy cá nhân phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình, còn hộ gia đình bằng toàn bộ tài sản chung của các thành viên trong hộ.

– Chủ yếu sử dụng lao động của cá nhân và của những thành viên trong hộ gia đình, lao động thuê ngoài mang tính chất không thường xuyên như mang tính thời vụ, bán nhật....

– Tùy ngành, nghề kinh doanh và vùng nông thôn hay thành thị mà biến động rất lớn. Thông thường có những nghề đòi hỏi người lao động phải có trình độ nhất định như dịch vụ sửa chữa máy móc, nông cụ, đồ gia dụng, hay các nghề chuyên biệt như chữa bệnh, mua bán thuốc...phần lớn là dựa vào kinh nghiệm của bản thân hoặc những người trong gia đình.

– Nguồn tài chính: thường nhỏ, là khoản vốn của cá nhân hoặc hộ gia đình có thể dưới hình thái: nhà, xưởng, diện tích ao hồ máy móc...

– Việc sử dụng các nguồn tài chính và phân phối các khoản thu nhập do cá nhân hoặc hộ gia đình tự quyết định, nguồn tài chính của kinh tế cá thể vừa để hoạt động kinh doanh vừa để thỏa mãn nhu cầu chi dùng sinh hoạt đời sống. Vì vậy ranh giới cho 2 loại hoạt động rất dễ lẫn lộn, đan xen.

– Nhu cầu vốn cho sản xuất thường rất lớn so với khả năng tự tài trợ.

– Yêu cầu hạch toán kế toán đơn giản.

– Thị trường của kinh tế cá thể thường rất nhỏ, mang tính địa phương, cục bộ và không ổn định.

4.2.2.3 Cho vay đối với tiểu thương

a. Khách hàng đi vay

Là cá nhân, hộ có các cửa hàng, sạp/ quầy bán tại một địa điểm nhất định.

b. Mục đích cho vay

Dự trữ hàng hóa, sửa chữa/ trang trí mặt bằng, chi phí sang nhượng sặp/ quầy hàng, bổ sung thiếu hụt vón kinh doanh.

c. Thủ tục cho vay

Đối với các thể kinh doanh tại trung tâm thương mại bao gồm các giấy tờ sau: Giấy CMND, giấy phép kinh doanh/ xác nhận của ban quản lý thương mại, phương án kinh doanh/ phương án vay vốn, các giấy tờ minh chứng tính khả thi của phương án, giấy tờ liên quan tới bảo đảm tín dụng.

Đối với hộ, cá nhân buôn bán riêng lẻ ngoài các giấy tờ xác nhận nhân thân phải có giấy phép kinh doanh hoặc xác nhận của địa phương nơi kinh doanh nếu không cần cấp phép, phương án kinh doanh/ phương án vay vốn, các giấy tờ chứng minh tính khả thi của phương án, giấy tờ liên quan tới đảm bảo tín dụng.

d. Phương thức cho vay

Cho vay từng lần ngắn hạn

Đối tượng cho vay: là nhu cầu dự trữ hàng hóa mang tính thời vụ như dự trữ hàng cho các dịp tết, mùa, vụ.

Nguồn trả nợ: Doanh thu bán hàng do giảm tòn kho khi qua thời vụ.

Khả năng trả nợ: ngân hãng xác định nguồn trả lãi là lợi nhuận tích lũy từ kinh doanh, trả nợ gốc có nguồn trả nợ chính từ dòng tiền thu được từ bán hàng.

Giải ngân: thường là tiền mặt hoặc chuyển vào tài khoản cá nhân của tiểu thương để khi chủ động rút tiền thanh toán.

Thời hạn cho vay: Theo nhu cầu thực tế của khách hàng nhưng không quá thời hạn tối đa mà ngân hàng quy định cho loại hình kinh doanh của khách hàng.

Kỳ hạn trả nợ: phụ thuộc vào dòng tiền của khách hàng

Thu nợ: Có thể thu trực tiếp từ tài khoản cá nhân hoặc nộp tiền vào khi tới kỳ hạn.

Cho vay theo hạn mức tín dụng/ hạn mức thấu chi

Đối tượng cho vay: khách hàng có quy mô kinh doanh vừa, luân chuyển vốn nhanh và có tính ổn định. Đối tượng cho vay là một phần nhu cầu vốn lưu động mà

chủ yếu là tồn kho hàng hóa và một phần chi phí sơ chế biến (nếu có). Cách xác định hạn mức tín dụng:

Hạn mức tín dụng	**=**	**Nhu cầu vốn lưu động dự kiến trong năm**	**-**	**Vốn tự có**	**-**	**Huy động khác (nếu có)**

Nhu cầu vốn lưu động dự kiến trong năm: cso thể áp dụng phương pháp theo chu kỳ ngân quỹ hoặc áp dụng theo phương pháp tỷ lệ doanh thu bán hàng.

Giải ngân: Bằng tiền mặt hoặc trả trực tiếp cho nhà cung cấp theo yêu cầu của tiểu thương.

Thời hạn trả nợ: được xác định khi nhận nợ và thường là ủy quyền cho ngân hàng trích từ tài khoản tiền gửi thanh toán khi đến kỳ hạn hoặc áp dụng phương pháp cho vay theo hạn mức thấu chi.

Cho vay trung dài hạn

Cá nhân, hộ kinh doanh cá thể khi tiến hành buôn bán tại các trung tâm thương mại họ phải đóng tiền quầy hàng/ thuê quầy hàng và cần phải trang trí theo tính chất mặt hàng mà họ kinh doanh. Đây là nhu cầu có liên quan tới TSCĐ nên ngân hàng có thể tài trợ trung dài hạn.

Nguồn trả nợ:là lợi nhuận ròng còn lại sau khi phẩn bổ cho các nhu cầu thiết yếu, thường xuyên.

Phương pháp trả nợ: trả góp hàng tháng hoặc hàng quý, lãi tính theo dư nợ thực tế đầu kỳ hạn.

4.3. Bài tập chương 4

Bài 1: Một khách hàng vay tiêu dùng trả góp với số tiền 200.000.000, thời hạn 36 tháng, gốc và lãi được trả góp hàng tháng. Lãi suất ngân hàng áp dụng cho khoản vay này là 0,75%/tháng.

Yêu cầu:

1. Tính số tiền thanh toán mỗi định kỳ theo phương pháp lãi gộp.

2. Biết rằng lãi được phân bổ theo phương pháp đường thẳng. Nếu đến tháng thứ 30 khách hàng xin trả trước hạn, thì số lãi khách hàng phải thanh toán thêm cho ngân

hàng là bao nhiêu. Biết rằng trong hợp đồng tín dụng được ký giữa ngân hàng và khách hàng có điều khoản ” nếu trả trước hạn sẽ áp dụng phương pháp tỷ suất lợi tức hiệu dụng để tính số tiền phải thanh toán thêm. Cơ sở tính lãi ngày 365 ngày/ năm.

Bài 2: Ông A, 37 tuổi đã có gia đình và một con gái 6 tuổi. Ông đang làm việc tại một công ty kiểm toán, hợp đồng lao động không thời hạn, mức lương 15 triệu đồng/ tháng. Vợ ông, 34 tuổi là giáo viên hợp đồng tại trung tâm ngoại ngữ đại học sư phạm, thu nhập hàng tháng khoảng 6 triệu đồng. Nhiều năm nay hai vợ chồng đã tiết kiệm được một khoản tiền gửi tại ngân hàng là 1.500 triệu đồng. Ông bà dự định mua một căn hộ chung cư cao cấp của công ty xây dựng X, giá trị 2.000 triệu đồng. Vì không đủ tiền mua ông A đến ngân hàng xin vay số tiề còn thiếu.

Với vai trò của nhân viên ngân hàng, anh/chị hãy:

1. Xác định phương thức cấp tín dụng, từ đó liệt kê giấy tờ hồ sơ vay vốn mà khách hàng phải hoàn tất.

2. Khách hàng đề nghị vay trong thời hạn 5 năm, anh/ chị hãy cho ý kiến của mình.

3. Anh/ chị nên kiểm tra các yếu tố nào đối với khách hàng để quyết định cho vay nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

Bài 3: Để xây dựng định mức tiền vay tỏng cho vay chăn nuôi heo thịt, ngân hàng nông nghiệp C có các số liệu sau:

A. Chi phí nuôi heo thịt (tính cho 6 tháng).

Giống: 45.000/con

Thức ăn: 63.000/con

Thuốc ngừa bệnh: 50.000/con

Khấu hao chuồng trại: 20.000/con

Thuế: 10.000/con

B. doanh thu từ bán heo khoảng 1.400.000/con.

Yêu cầu:

1. Xây dựng định mức tiền vay cho chăn nuôi heo thịt dựa trên các số liệu đã biết.

2. Một hộ nông dân có nhu cầu vay để nuôi 30 con heo thịt. Hãy xem xét và giải quyết nhu cầu của hộ gồm: xác định mức cho vay tối đa, thời hạn cho vay và dự kiến các kỳ hạn trả nợ (nếu có), đồng thời tính toán hiệu quả kinh tế (lãi ròng) của hộ.

3. Hãy nêu một số biến cố rủi ro có thể xảy ra cho khoản vay nói trên và đề xuất biện pháp giảm thiểu.

Biết rằng: lãi suất cho vay của ngân hàng là 0,85%/tháng và tổng phần chi phí thuộc đối tượng vay ngân hàng,hộ nông dân có thể tự đáp ứng được 20%.

CHƯƠNG 5: NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ CÓ GIÁ

Giới thiệu: Chương 5 giới thiệu về phương thức cho vay nhưng theo hình thức khác là chiết khấu giấy tờ có giá. Tại chương này đưa ra cách tính số tiền còn lại phải thanh toán cho khách hàng khi chiết khấu. Xác định số tiền ngân hàng sẽ thu được khi thực hiện chiết khấu.

Mục tiêu:

+ Trình bày được khái niệm, ý nghĩa, các đối tượng, quy trình, kỹ thuật của nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá.
+ Tính toán được số tiền chiết khấu đối với từng loại chứng từ.

Nội dung chính:

5.1. Khái niệm và ý nghĩa của nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá

5.1.1 Khái niệm

Chiết khấu giấy tờ có giá là một nghiệp vụ cấp tín dụng, NHTM thỏa thuận mua lại các giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán của khách hàng.

Hay nói cách khác chiết khấu là loại hình tín dụng gián tiếp, trong đó NHTM sẽ thanh toán trước cho các giấy tờ có giá khi chưa đến hạn, với điều kiện khách hàng đề nghị chiết khấu phải chuyển nhượng quyền sở hữu có giá đó cho ngân hàng.

Sơ đồ trên mô tả khái quát nghiệp vụ chiết khấu của NHTM đối với các khách hàng. Thông qua nghiệp vụ chiết khấu, các doanh nghiệp bán hàng trả chậm hoặc các khách hàng mua các GTCG có thể chuyển hóa các GTCG do mình sở hữu thành tiền một cách nhanh chóng, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn. Cụ thể, sơ đồ trên có thể được giải thích một cách khái quát như sau:

Bước 1: Người thụ hưởng (người bán hàng hoặc người mua GTCG) tiến hành giao hàng trả chậm (trong trường hợp mua bán chịu hàng hóa) hoặc chuyển tiền mau GTCG (trong trường hợp mua các công cụ nợ trên thị trường) cho người phát hành. Nếu trong trường hợp mua bán trả chậm thì người phát hành chính là người mua hàng. Nếu trường hợp mua các công cụ nợ trên thị trường thì người phát hành là người bán các công cụ nợ.

Bước 2: Người phát hành chuyển giao thương phiếu/GTCG cho người thụ hưởng. Thương phiếu hoặc GTCG trong trường hợp này là một cam kết thanh toán vô điều kiện của người phát hành đối với người thụ thưởng về việc thanh toán một số tiền được ghi trên thương phiếu và GTCG (kể cả các khoản tiền lãi nếu có) tại một thời điểm nhất định trong tương lai.

Bước 3: người thụ hưởng sẽ phải chờ một khoản thời gian nhất định mới có thể nhận được số tiền thanh toán từ người phát hành. Do đó, để đáp ứng nhu cầu về tiền mặt, người thụ hưởng thương phiếu/ GTCG sẽ đem thương phiếu/ GTCG đến NHTM để đề nghị chiết khấu.

Bước 4: Sau khi thẩm định mức độ rủi ro của thương phiếu/ GTCG, nếu đồng ý chiết khấu, các NHTM sẽ thanh toán cho khách hàng đề nghị chiết khấu một số tiền sau khi đã trừ đi phần tiền lãi chiết khấu và các phí liên quan (phương pháp tính toán số tiền chiết khấug mà khách hàng nhận được sẽ được trình bày cụ thể trong những phần tiếp theo).

Bước 5: Sau khi chiết khấu cho người thụ hưởng thương phiếu/ GTCG, NHTM sẽ nắm quyền sở hữu các giấy tờ này cho đến ngày đáo hạn để đòi tiền người phát hành.

Bước 6: Người phát hành trả tiền cho NHTM số tiền ghi trên thương phiếu hoặc mệnh giá và các khoản lợi tức phát sinh (nếu có) của GTCG.

5.2. Đối tượng chiết khấu

Đối tượng chiết khấu là các giáy tờ có giá bao gồm: GTCG không sinh lời và GTCG sinh lời. Cụ thể:

GTCG không sinh lời là loại GTCG không mang lại cho người sở hữu nó một mức lợi tức nào. GTCG không sinh lời bao gồm: thương phiếu và hối phiếu. Cơ sở phát hành các chứng từ này xuất phát từ các giao dịch thương mại trong nước và ngoài nước.

GTCG sinh lời: là loại GTCG mà khi sở hữu nó, người chủ sở hữu sẽ nhận được một hoặc nhiều khoản lợi tức trong thời gian lưu hành của GTCG. GTCG sinh lời bao gồm: trái phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu kho bạc, kỳ phiếu ngân hàng, chứng chỉ

tiền gửi....Cơ sở phát hành chứng từ này là dựa vào các giao dịch tài chính, thực hiện chu chuyển vốn từ người thừa vốn sang người thiếu vốn.

5.2.1. Thương phiếu

Đây là đối tượng chủ yếu trong nghiệp vụ chiết khấu. Thương phiếu gồm hai loại:

Kỳ phiếu: còn được gọi là hối phiếu nhận nợ. Loại này người mua lập ra, để cam kết trả nợ cho người bán. Trong thực tế kỳ phiếu ít dùng, ngân hàng chấp nhận chiết khấu

Hối phiếu: còn được gọi là hối phiếu đòi nợ

Hối phiếu đòi nợ do người bán lập ra, để ra lệnh cho người mua phải trả tiền cho người thứ ba theo một số tiền và thời hạn xác định

Loại này dùng phổ biến và ngân hàng thường sẽ đồng ý nhận chiết khấu.

5.2.2. Trái phiếu

Trái phiếu gồm nhiều loại:

Trái phiếu chính phủ: loại này ngân hàng dễ dàng nhận chiết khấu khi có yêu cầu vì không có rủi ro.

Trái phiếu ngân hàng: Đây là loại trái phiếu do các NHTM phát hành để huy động vốn dưới hình thức vay nợ. Người sở hữu trái phiếu NH khi chưa đến hạn thanh toán có thể xin chiết khấu để nhận tiền trước. Trái phiếu NH thường được các NH chấp nhận chiết khấu.

Trái phiếu công ty: Ngân hàng sẽ lựa chọn chiết khấu những trái phiếu của những công ty có uy tín

5.2.3. Các chứng từ có giá khác

Chứng chỉ tiền gửi

Kỳ phiếu ngân hàng

Sổ tiết kiệm định mức

....

5.3. Thực hành quy trình chiết khấu

5.3.1 Quy trình thực hiện

Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ chiết khấu

NHTM tiến hành hướng dẫn khách hàng đề nghị chiết khấu phải lập hồ sơ đề nghị chiết khấu theo mẫu quy định của NHTM. Hồ sơ đề nghị chiết khấu bao gồm: giấy đề nghị chiết khấu, bảng kê chứng từ kèm theo bản gốc các GTCG được chiết khấu, các giấy tờ khác chứng minh năng lực về pháp lý về hành vi của người xin chiết khấu.

Bước 2: Thẩm định hồ sơ chiết khấu

NH sẽ tiến hành kiểm tra, xem xét mức độ thỏa mãn các điều kiện cũng như mức độ rủi ro của khách hàng đề nghị chiết khấu và GTCG được chiết khấu. Nếu chấp nhận chiết khấu, NHTM thông báo cho khách hàng mức chiết khấu. Trong trường hợp từ chối chiết khấu thì NHTM phải hoàn trả lại cho khách hàng GTCG không được chiết khấu kèm theo văn bản trả lời có ghi rõ lý do từ chối chiết khấu.

Bước 3: ký hợp đồng chiết khấu xác nhận đồng ý chiết khấu

Sau khi ra quyết định đồng ý chiết khấu, ngân hàng và khách hàng tiến hành ký hợp đồng chiết khấu hoặc ký xác nhận đồng ý chiết khấu vào giấy đề nghị chiết khấu. Đây là thủ tục bắt buộc nhằm đảm bảo tính pháp lý cho việc thực hiện các thủ tục chiết khấu cần thiết.

Bước 4: Chuyển nhượng GTCG và thanh toán tiền chiết khấu.

Khách hàng tiến hành chuyển nhượng GTCG được chấp nhận chiết khấu cho NHTM theo quy định của pháp luật về chuyển nhượng. Trên cơ sở các GTCG đã được chuyển nhượng, NHTM thanh toán số tiền chiết khấu khách hàng được hưởng bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

Bước 5: Theo dõi thu nợ

Đến hạn thanh toán của GTCG đã được chiết khấu, NHTM xuất trình các GTCG đó để đòi tiền người có nghĩa vụ thanh toán. Trong trường hợp GTCG không được thanh toán thì NHTM có quyền khởi kiện chính người mắc nợ (kể cả những người có nghĩa vụ liên đới với món nợ trên chứng từ, nếu có) theo quy định của pháp luật. Riêng đối với trường hợp chiết khấu thương phiếu có truy đòi, nếu đã được

NHTM (với tư cách là người sở hữu) xuất trình hợp lệ mà vẫn không được thanh toán thì NHTM có quyền truy đòi khách hàng đề nghị chiết khấu. Việc truy đòi như trên đây, sẽ được thực hiện theo quy định của pháp luật về thương phiếu.

Bước 6: Thanh lý hợp đồng chiết khấu

Sau khi được thanh toán đầy đủ số tiền từ người có nghĩa vụ thanh toán GTCG, thì NHTM tiến hành thanh lý hợp đồng chiết khấu với khách hàng và lưu hồ sơ chiết khấu.

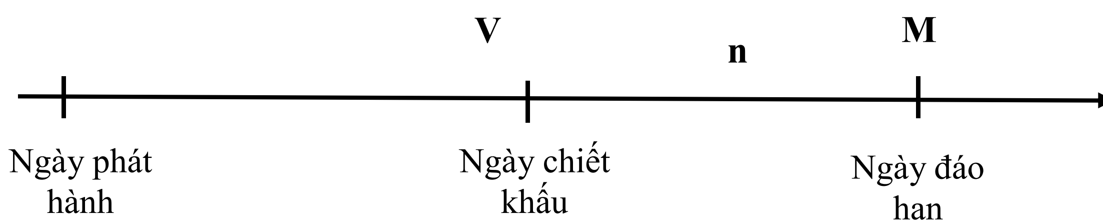
5.3.2 Phương pháp tính tiền chiết khấu

5.3.2.1 Chiết khấu GTCG không sinh lời

Giấy tờ có giá không sinh lời chủ yếu là các thương phiếu phát sinh trong quá trình giao dịch thương mại trong và ngoài nước, là giấy tờ có giá phát sinh trong quá trình mua bán chịu hàng hóa giữa các doanh nghiệp với nhau. Một đặc điểm nổi bật là khi ngân hàng thực hiện nghiệp vụ chiết khấu đối với thương phiếu là thời hạn chiết khấu thương phiếu thường nhỏ hơn 1 năm.

Để thực hiện nghiệp vụ chiết khấu, các NHTM có thể áp dụng lãi đơn hoặc lãi kép khi tính giá chiết khấu.

Chiếu khấu theo lãi đơn



$$H = \frac{M}{(1 + n \text{ x } r)}$$

$$V = H - F$$

Trong đó:

M: là mệnh giá thương phiếu. Mệnh giá thương phiếu là số tiền (được ghi trên thương phiếu) mà bên có nghĩa vụ thanh toán phải chi trả vô điều kiện cho người thụ hưởng thương phiếu và ngày đáo hạn của thương phiếu.

H: hiện giá của thương phiếu theo lãi đơn.

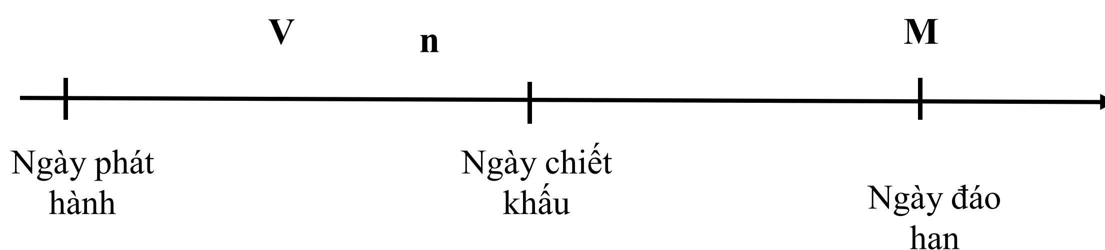
n: thời hạn chiết khấu. Trong trường hợp chiết khấu không hoàn lại Là thời gian được tính từ ngày khách hàng nhận số tiền chiết khấu cho đến ngày đáo hạn của thương phiếu. Trường hợp chiết khấu có hoàn lại thì thời hạn chiết khấu được tính từ ngày khách hàng nhận tiền chiết khấu cho đến ngày khách hàng cam kết mua lại thương phiếu.

r: lãi suất chiết khấu

F: hoa hồng phí. Hoa hồng phí là tỷ lệ phần trăm tính trên mệnh giá của thương phiếu

V: số tiền khách hàng nhận được khi chiết khấu

Chiếu khấu theo lãi kép



$$H = \frac{M}{(1+r)^n}$$

$$V = H - F$$

5.3.2.2 Chiết khấu GTCG sinh lời

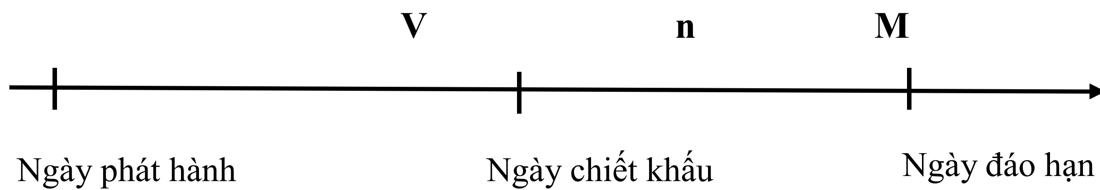
Các GTCG sinh lời: tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu. Đối với những giấy tờ có giá này, tùy vào phương thức lĩnh lãi của GTCG mà ngân hàng có những cách thức tính giá chiết khấu khác nhau, nhưng nhìn chung, các cách tính này đều tuân theo một nguyên tắc: hiện giá tất cả các khoản thu nhập trong tương lai phát sinh từ việc sở hữu giấy tờ có giá về ngày chiết khấu.

a. Chiết khấu theo lãi đơn

Giấy tờ có giá lĩnh lãi trước

Trường hợp này khách hàng sẽ nhận được tiền lãi trái phiếu ngay khi mua GTCG. Hay nói cách khác, khách hàng sẽ mua GTCG bằng với giá nhỏ hơn mệnh giá

của GTCG và khi đáo hạn, khách hàng sẽ được thanh toán số tiền bằng mệnh giá của GTCG.



$$H = \frac{M}{(1 + n \times r)}$$

$$V = H - F$$

Trong đó:

M: mệnh giá của GTCG

n: thời hạn chiết khấu

r: lãi suất chiết khấu

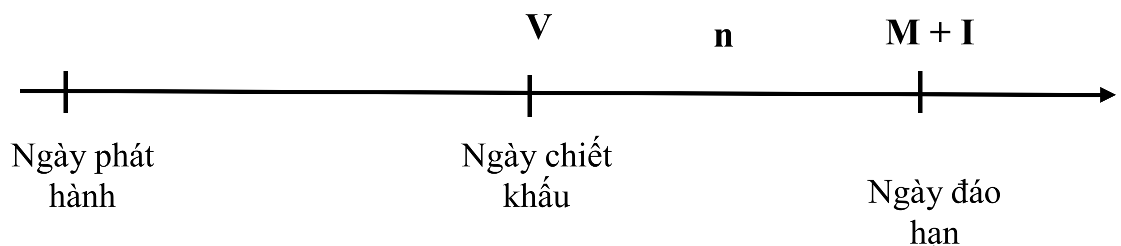
H: hiện giá của GTCG

F: hoa hồng phí

V: số tiền khách hàng nhận được khi chiết khấu

Giấy tờ có giá lĩnh lãi cuối kì (GTCG lĩnh lãi một lần khi đáo hạn)

Trường hợp này, vào ngày đáo hạn của GTCG người mua GTCG lĩnh lãi cuối kỳ sẽ được hai khoản thu nhập, bao gồm: mệnh giá của GTCG và tổng tiền lãi của GTCG. Phương pháp tính giá chiết khấu sẽ được trình bày như sau:



$$H = \frac{M + I}{(1 + n \times r)}$$

$$V = H - F$$

Trong đó:

M: mệnh giá của GTCG

I: Tổng tiền lãi nhận được tại thời điểm đáo hạn của GTCG (I = M x thời hạn của GTCG x lãi suất của GTCG)

n: thời hạn chiết khấu

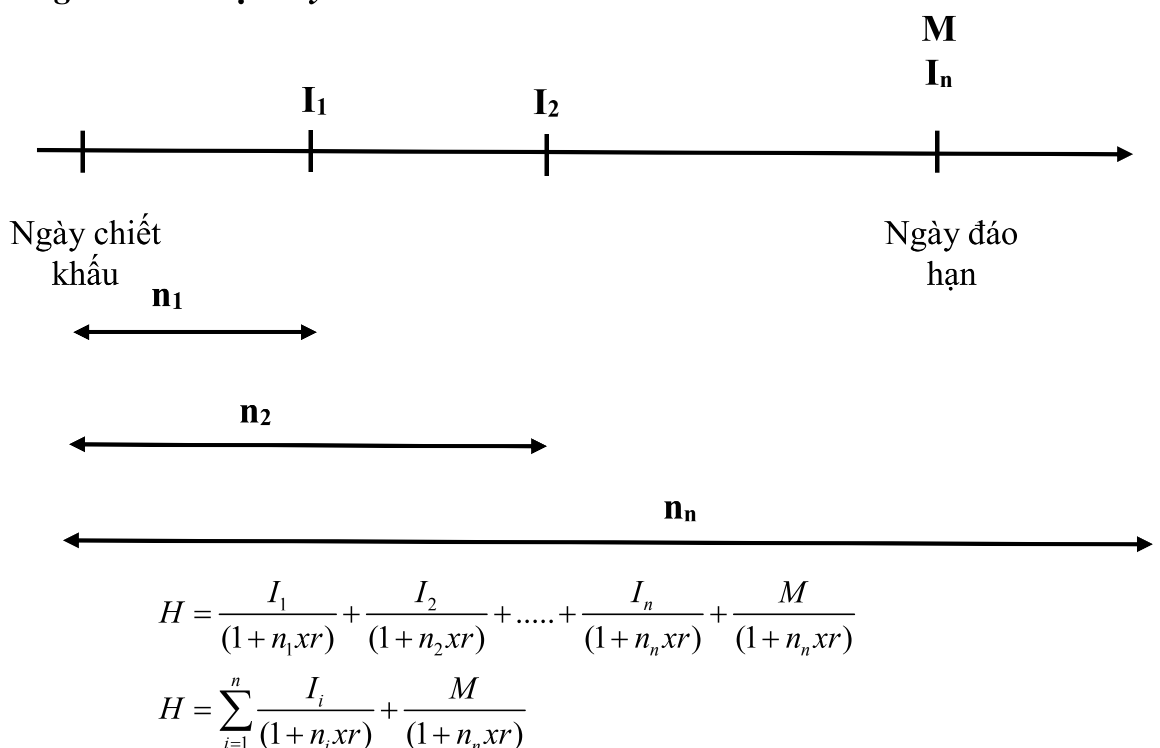
r: lãi suất chiết khấu

H: hiện giá của GTCG

F: hoa hồng phí

V: số tiền khách hàng nhận được khi chiết khấu

Giấy tờ có giá lĩnh lãi định kỳ



$$H = \frac{I_1}{(1+n_1xr)} + \frac{I_2}{(1+n_2xr)} + ... + \frac{I_n}{(1+n_nxr)} + \frac{M}{(1+n_nxr)}$$

$$H = \sum_{i=1}^{n} \frac{I_i}{(1+n_ixr)} + \frac{M}{(1+n_nxr)}$$

b. Chiết khấu theo lãi kép

Giấy tờ có giá lĩnh lãi trước

$$H = \frac{M}{(1+r)^n}$$

$$V = H - F$$

Trong đó:

M: mệnh giá của GTCG

n: thời gian chiết khấu

r: lãi suất chiết khấu

H: hiện giá của GTCG

F: hoa hồng phí

V: số tiền khách hàng nhận được khi chiết khấu

Giấy tờ có giá lĩnh lãi sau (một lần khi đáo hạn)

$$\frac{M + I}{(1+r)^n}$$

$$V = H - F$$

M: mệnh giá của GTCG

I: tiền lãi cuối kì

n: thời gian chiết khấu

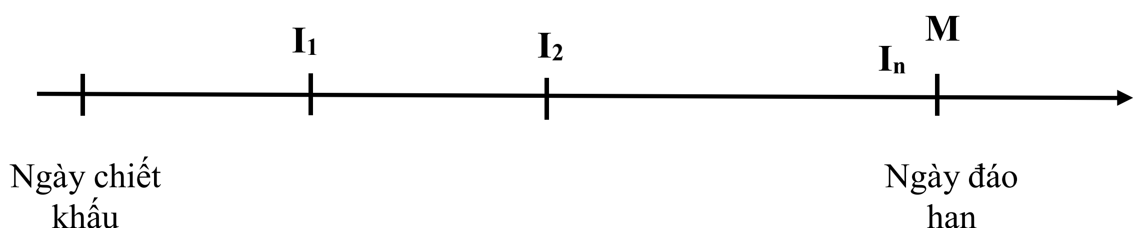
r: lãi suất chiết khấu

H: hiện giá của GTCG

F: hoa hồng phí

V: số tiền khách hàng nhận được khi chiết khấu

Giấy tờ có giá lĩnh lãi định kỳ



$$H = \frac{I_1}{(1+r)^1} + \frac{I_2}{(1+r)^2} + \ldots.. + \frac{I_n}{(1+r)^n} + \frac{M}{(1+r)^n}$$

$$H = \sum_{i=1}^{n} \frac{I_i}{(1+r)^i} + \frac{M}{(1+r)^n}$$

Vì tiền lãi mỗi kỳ của giấy tờ có giá là bằng nhau nên công thức trên có thể viết lại như sau:

$$H = Ix\frac{1-(1+r)^{-n}}{r} + \frac{M}{(1+r)^n}$$

$$V = H - F$$

Trong đó:

I: tiền lãi nhận được mỗi kỳ

r: Lãi suất chiết khấu. Thông thường thời gian ghép lãi của lãi suất chiết khấu sẽ trùng khớp với thời gian trả lãi định kỳ của giấy tờ có giá.

n: Thời hạn chiết khấu

F: hoa hồng phí

5.4. Bài tập chương 5

Bài 1: Ngày 15/10/20xx Công ty ABC đến ngân hàng Công thương xin chiết khấu các chứng từ dưới đây:

1. Hối hiếu số 018/HP

Số tiền	200.000.000
Ngày ký phát	5/5/20xx
Ngày chấp nhận	10/05/20xx
Người ký phát	Công ty KP
Người chấp nhận	Công ty CN
Người hưởng lợi	Công ty ABC
Ngày thanh toán	10/02/20xx +1

2. Trái phiếu kho bạc số TP/0425

Mệnh giá	500.000.000
Thời hạn	3 năm
Ngày phát hành	15/01/2009
Ngày đáo hạn	15/01/2012
Lãi suất	10%/năm
Người mua trái phiếu	Công ty ABC
Người phát hành	Kho bạc Nhà Nước

Tiền mua trái phiếu và lãi được thanh toán một lần khi đáo hạn

3. Trái phiếu ngân hàng số TPNH 00928

Mệnh giá	300.000.000
Thời hạn	3 năm
Ngày phát hành	15/04/2009
Ngày đáo hạn	15/04/2012

Lãi suất: 9%/năm, trả lãi định kỳ hàng năm

Đơn vị phát hành: Ngân hàng Công Thương

Người sở hữu trái phiếu: Công ty ABC

Sau khi kiểm tra các chứng từ, ngân hàng công thương đồng ý chiết khấu ngay trong ngày với điền kiện sau đây:

Lãi suất chiết khấu là 1,2%/tháng

Tỷ lệ hoa hồng và phí: 0,6%. Cơ sở tính lãi 365 ngày/năm.

Yêu cầu:

1. Xác định giá trị chiết khấu các chứng từ nói trên

2. Tính số tiền chiết khấu ngân hàng công thương được hưởng

3. Tính giá trị còn lại thanh toán cho công ty ABC

4. Vào thời điểm nào? Ngân hàng công thương xuất trình các chứng từ trên cho ai? Và được thanh toán bao nhiêu tiền

5. Hãy nêu những rủi ro mà ngân hàng công thương phải gánh chịu khi chiết khấu các chứng từ nói trên.

Bài 2: Ngày 04/03/2009, công ty XNK tổng hợp Đại Dương xuất trình một Hối phiếu để xin chiết khấu tại Ngân hàng Ngoại thương có nội dung như sau:

Số tiền	1.200.000 USD
Ngày ký phát	20/02/2009
Ngày chấp nhận	26/02/2009
Ngày thanh toán	90 ngày kể từ ngày chấp nhận
Người ký phát	Công ty XNK Tổng hợp Đại Dương
Người chấp nhận	Kazura Bank (Nhật Bản)
Người hưởng lợi	Công ty XNK tổng hợp Đại Dương

Yêu cầu:

1. Hãy nêu những nội dung mà ngân hàng Ngoại thương cần thẩm định trước khi đồng ý chiết khấu.

2. Nếu sau 2 ngày ngân hàng ngoại thương đồng ý chiết khấu, hãy xác định số tiền ngân hàng ngoại thương phải thanh toán cho công ty XNK Đại Dương (biết rằng L/S chiết khấu là 0,9%/ tháng, tỷ lệ hoa hồng phí 0,7%)

3. Khi đến hạn Ngân hàng ngoại thương sẽ phải xuất trình HP trên cho ai và được thanh toán bao nhiêu tiền? Xác định số thu nhập thực tế của ngân hàng Ngoại thương, biết rằng phí nhờ thu và chuyển tiền là 0,2%.

Bài 3: Công ty A- người hưởng lợi 2 chứng từ sau đây đến ngân hàng ABC để xin chiết khấu vào ngày 12/01/2017

Chứng từ thứ nhất: Hối phiếu 018/hp có nội dung như sau:

Số tiền: 658.000.000

Người ký phát: Công ty BK

Người trả tiền: Công ty ML

Ngày thanh toán: 18/06/2017

Chứng từ thứ 2: Trái phiếu số 045

Mệnh giá: 500.000.000

Ngày phát hành: 12/10/2016

Ngày đáo hạn: 12/10/2017

Lãi suất: 10%/năm

Tiền mua trái phiếu được thanh toán một lần khi đáo hạn

Ngân hàng sau khi kiểm tra các chứng từ ngày đã đồng ý nhận chiết khấu với điều kiện:

Lãi suất chiết khấu 13.6%/năm

Tỷ lệ hoa hồng và phí tính chung là: 0,5%

Công ty đã đồng ý và đã ký chuyển nhượng hai chứng từ nói trên cho ngân hàng

Yêu cầu: Xác định số tiền ngân hàng được hưởng, số tiền khách hàng nhận được.

Bài 4: Ngày 18/06/2009 Công ty A đến ngân hàng B xin chiết khấu các chứng từ sau đây:

Hối phiếu số 18: Số tiền 190.000.000, ngày ký phát: 10/02/2009, ngày chấp nhận: 25/02/2009, người hưởng lợi: công ty A, người ký phát: công ty B, người trả tiền: công ty ML, ngày thanh toán: 18/4/2009

Trái phiếu số 425 do kho bạc nhà nước phát hành, ngày phát hành 15/01/2009, 3 năm mệnh giá 250.000.000, lãi suất 8%/ năm., người sở hữu trái phiếu là công ty A. Tiền mua trái phiếu và lãi được thanh toán 1 lần khi đáo hạn.

Trái phiếu chính phủ, mệnh giá 800.000.000, ngày phát hành 06/11/2006, ngày đáo hạn 06/11/2009, lãi suất 10%/ năm, trả lãi định kỳ hàng năm, người phát hành là kho bạc nhà nước

Sau khi kiểm tra các yếu tố trên các chứng từ. Ngân hàng đồng ý chiết khấu ngay trong ngày với điều kiện sau: lãi suất chiết khấu 0,9%/ tháng, tỷ lệ hoa hồng và lệ phí: 0,5%

CHƯƠNG 6: NGHIỆP VỤ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Giới thiệu: Chương 6 giới thiệu cho sinh viên về phương thức tài trợ cho doanh nghiệp ngoài hình thức cho vay. Chương này tìm hiểu về đặc điểm của cho thuê tài chính, kỹ thuật cho thuê tài chính.

Mục tiêu:

+ Trình bày được khái niệm, đặc điểm, các hình thức, kỹ thuật của cho thuê tài chính

+ Tính toán số tiền cho thuê tài chính và lãi phải thanh toán.

Nội dung chính:

6.1. Khái niệm và đặc điểm cho thuê tài chính

6.1.1 Khái niệm

Cho thuê tài chính là hình thức cấp tín dụng trung dài hạn, trong đó bên cho thuê chuyển giao cho bên thuê quyền sử dụng tài sản cho thuê trong một khoảng thời gian xác định. Trong thời gian sử dụng tài sản, bên thuê phải trả tiền cho bên cho thuê. Khi kết thúc thời hạn cho thuê, bên thuê được quyền mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê tài sản hoặc hoàn trả lại tài sản cho bên cho thuê.

6.1.2 Đặc điểm

Ngoài những điểm chung của nghiệp vụ cấp tín dụng của ngân hàng, cho thuê tài chính có những điểm đặc thù:

Cho thuê tài chính là nghiệp vụ cấp tín dụng trung dài hạn. Thời hạn của cho thuê tài chính chiếm phần lớn thời gian hữu dụng của tài sản. Tài sản cho thuê là tài sản có giá trị lớn và thời gian hữu dụng dài.

Cho thuê tài chính là nghiệp vụ cấp tín dụng bằng tài sản. Bên cho thuê trực tiếp mua tài sản theo yêu cầu của bên thuê và chuyển giao cho bên cho thuê sử dụng.

Trong cho thuê tài chính, bên thuê không cần dùng tài sản của mình để bảo đảm nghĩa vụ trả nợ. Tài sản cho thuê cũng chính là tài sản bảo đảm bởi vì trong suốt thời hạn cho thuê, quyền sở hữu tài sản cho thuê thuộc về bên cho thuê.

Trong cho thuê tài chính, bên thuê không cần có vốn tự có tham gia vào việc hình thành tài sản cho thuê. Bên cho thuê trực tiếp ký hợp đồng mua bán toàn bộ tài sản bảo đảm bởi vì trong suốt thời hạn cho thuê, quyền sở hữu tài sản cho thuê thuộc về bên cho thuê.

Trong cho thuê tài chính, bên thuê không cần có vốn tự có tham gia vào việc hình thành tài sản cho thuê. Bên cho thuê trực tiếp ký hợp đồng mua toàn bộ tài sản cho thuê và thanh toán toàn bộ các chi phí phát sinh cho việc hình thành tài sản cho thuê

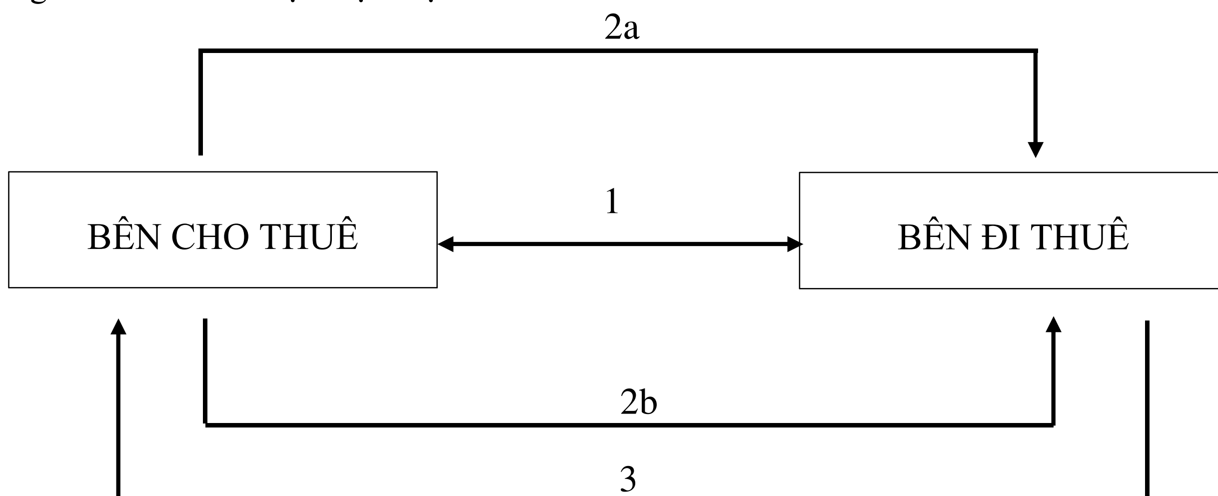
6.2. Các hình thức cho thuê tài chính

6.2.1 Các loại cho thuê tài chính căn bản

a. Cho thuê tài chính hai bên

Theo phương thức này, trước khi thực hiện nghiệp vụ ch thuê, tài sản cho thuê đã thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê bằng cách mua tài sản hoặc tự xây dựng.

Phương thức tài trợ này thường do các công ty kinh doanh bất động sản và các công ty sản xuất máy móc thiết bị thực hiện, như các nhà đầu tư xây dựng cao ốc văn phòng, các chung cư, sau đó ký các hợp đồng cho thuê với khách hàng. Các tổ chức tài chính rất ít áp dụng phương thức tài trợ này. Phương thức tài trợ cho thuê này có sự tham gia của hai bên được thực hiện như sau:



(1) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng cho thuê

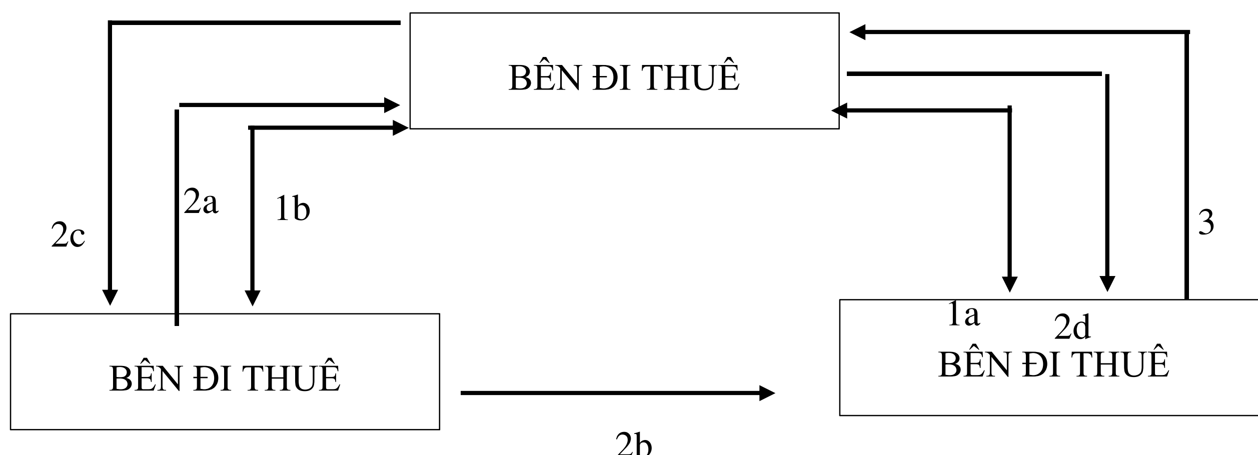
(2a) Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê.

(2b) Bên cho thuê giao tài sản cho bên đi thuê

(3) Theo định kỳ bên đi thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho thuê.

a. Cho thuê tài chính ba bên

Theo phương thức này, bên cho thuê chỉ thực hiện việc ma tài sản theo yêu cầu của bên đi thuê và đã được hai bên thỏa thuận theo hợp đồng thuê. Quy trình tài trợ có sự tham gia của ba bên, bao gồm: bên cho thuê, bên đi thuê, bên cung cấp.



1a. Bên cho thuê và bên đi thue ký hợp đồng thuê tài sản

1b. Bên cho thuê và bên cung cấp ký hợp đồng mua tài sản

2a. Bên cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên cho thuê

2b. Bên cung cấp chuyển giao tài sản cho bên đi thuê

2c. Bên cho thêu thanh toán tiền mua tài sản

2d. Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê

3. Theo định kỳ bên đi thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho thuê.

6.2.2 Các loại cho thuê tài chính đặc biệt

a. Tái cho thuê

Tái cho thuê hay còn gọi là bán và thuê lại là một dạng đặc biệt của phương thức cho thuê có sự tham gia của hai bên.

Trong hoạt động kinh doanh có nhiều doanh nghiệp thiếu vốn lưu động để khai tác tài sản cố định hiện có, nhưng lại không đủ uy tín để vay vốn lưu động ở các ngân hàng. Trong trường hợp đó họ buộc phải bán lại một phần tài sản cố định cho ngân hàng hoặc công ty tài chính., sau đó thuê lại tài sản đẻ sử dụng và như vậy sẽ có thêm

nguồn tài chính để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động. Đôi lúc các định chế tài chính cũng áp dụng phương thức tài trợ này nư là một biện pháp giải quyết nợ quá hạn mà không cần phải dùng đến biện pháp thanh lý, tức là đè nghị tueyen bố phá sản daonh nghiệp khi lâm vào tình trạng khó khăn tài chính. Cần lưu ý rằng khi dùng phương thức này như là một biện pháp giai quyết nợ quá hạn các định chế tài chính còn kèm theo các biện pháp khác như kiểm soát các khoản thu, chi về ngân quỹ, tư vấn trong quản trị kinh doanh, khuyến cáo về việc bán các tài sản chưa cần dùng,tham gia vào quản trị doanh nghiệp.

Phương thức tái thuê áp dụng trong hai trường hợp trên đây là sự chuyển hóa từ cho vay ngắn hạn sang tài trợ trung và dài hạn.

b. Cho thuê hợp tác

Cho thuê hợp tác là một phương thức đặc biệt, biến tướng từ hai loại cho thuê cơ bản trên. Trong cho thuê hợp tác bên cho thuê đã vay phần lớn vốn từ các ngân hàng hoặc các định chế tài chính khác để mua tài sản cho thuê. Đối với các tài sản thuê có giá trị lớn, một bên cho thuê không đủ vốn để tài trợ hoặc sợ rủi ro vì tập trung vốn quá lớn vào một khách hàng. Trong trường hợp này một hoặc một số bên cho thuê hợp tác với một hoặc nhiều bên cho vay khác để cùng tài trợ. Tuy nhiên hình thức hợp tác này không phải là phương thức cùng tài trợ mà bên cho thuê vẫn là trái chủ trong quan hệ cho thuê, còn bên cho vay là trái chủ cho bên cho thuê hay nói cách khác vốn tài trợ trong phương thức này bao gồm hai phần, một phần là vốn của bản thân bên cho thuê và một phần là vốn vay được là cung cấp được cung cấp từ các bên cho vay.

Thông thường bên cho vay bao gồm: Các ngân hàng, công ty bảo hiểm, quỹ đầu tư. Còn bên cho thuê là các tổ chức cho thuê và các tổ chức khác hợp tác với các tổ chức cho thuê. Trong trường hợp có nhiều bên cho thuê thì họ có thể ủy thác cho một tổ chức để ký kết các hợp đồng và quản lý vốn; nếu có nhiều bên cho vay cũng có thể làm tương tự.

Đối với các hợp đồng thuê có giá trị lớn và phức tạp, bên cho thuê và bên cho vay cùng ủy thác cho một tổ chức tài chính đứng ra và đảm nhiệm các công việc và bên này được goi là bên thụ ủy trọn gói. Thông thường thụ ủy trọn gói là 1 công ty cho thuê độc lập hoặc một ngân hàng.

Quy trình thực hiện như sau:

Bước 1: bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng cho thuê.

B□□c 2: bờn cho thuờ và bờn cung cấp ký hợp đồng mua tài sản.

Bước 3: bên cho thuê và bên cho vay ký hợp đồng tín dụng

Bươc 4: bên cung cấp và bên đi thuê ký hợp đồng về bảo hành và bảo dưỡng tài sản.

Bước 5: bên cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên thuê.

Bước 6: bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản bằng một phần vón của mình và một phần vốn đi vay

Bước 7: Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử sụng cho bên đi thuê.

Bước 8: Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ

Bước 9: Bên cho thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho vay.

c. Cho thuê giáp lưng

Mặc dù cho thuê có thể tài trợ được cho cả những doanh nghiệp mà ngân hàng hoặc công ty tài chính chưa có độ tin tưởng cao nhưng không có nghĩa là tài trợ cho bất cứ ai. Vì vậy, trong nhiều trường hợp người cần tài sản muốn đi thuê nhưng không thể thực hiện được tiêp từ những bên cho thuê chuyên nghiệp. Lý do có thể rất nhiều, có thể là người đó đã không thực hiện những hợp đồng kinh tế trong quá khứ (hợp đồng tín dụng, hợp đồng thu mua) có thể là hoạt động yếu kém theo cách đánh giá của các tổ chức tài chính, hoặc đơn giản là vì doanh nghiệp đó chưa được bên cho thuê biết đến, như những công ty cho thuê nước ngoài, họ chỉ chấp nhận tài trợ cho những công ty lớn tại Việt Nam. Trong những trường hợp như thế đòi hỏi phải áp dụng phương thức cho thuê giáp lưng.

Cho thuê giáp lưng là phương thức mà trong đó, thông qua sự đồng ý của bên cho thuê, bên đi thuê thứ nhất cho bên đi thuê thứ 2 thuê lại tài sản đó. Trên thực tế, bên đi thuê thứ nhất chỉ là bên trung gian giữa bên cho thuê và bên đi thuê thứ hai, nhưng về mặt pháp lý bên đi thuê thứ nhất phải chịu trách nhiệm về việc thực hiện hợp đồng với bên cho thuê. Với phương thức thuê này, mặc dù doanh nghiệp không đủ điều kiện để trực tiếp thuê với bên cho thuê, vẫn thuê được tài sản để sử dụng cho sản xuất kinh doanh.

Cần lưu ý rằng tiền thuê mà bên đi thuê thứ 2 phải trả thường cao hơn tiền thuê mà bên đi thuê thứ nhất trả cho bên cho thuê. Phần chênh lệch giữa hai khoản tiền thuê đó bên đi thuê thứ nhất được hưởng, coi như là hoa hồng trách nhiệm. Ngoài ra, cho thuê áp dụng trong trường hợp bên đi thuê thứ nhất đã thuê tài sản

6.3. Thực hành kỹ thuật cho thuê tài chính

Thực chất cho thuê tài chính là một hình thức tài trợ vốn, do đó vê khía cạnh kỹ thuật cho thuê tài chính có nhiều điểm giống cho vay trung và dài hạn mà chúng ta đã trình bày trong chương trước. Trong phần này chúng ta chỉ phân tích một số nôi dung cơ bản mang tính đặc thù của phương thức tài trợ cho thuê.

6.3.1 Tổng số tiền tài trợ

Trong cho vay các định chế tài chính thường tài trợ tối đa là 70% giá trị của dự án hoặc giá trị của tài sản thuộc đối tượng vay. Như vậy về mặt kỹ thuật người đi vay phải có vốn đối ứng cùng với bên tài trợ để mua sắm tài sản. Khác với cho vay trong tài trợ cho thuê bên đi thuê không cần có vốn đối ứng, hay nói cách khác bên cho thuê thường cung cấp 100% vốn để mua sắm tài sản. Chính yếu tố kỹ thuật này tạo điều kiện cho các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh trong điều kiện tiềm lực tài chính có hạn hoặc thiếu vốn.

Như vậy, tổng số tiền tài trợ cho thuê bao gồm toàn bộ chi phí liên quan đến tài sản thuê như sau:

- Chi phí mua tài sản
- Chi phí vận chuyển
- Chi phí lắp đặt chạy thử
- Và các chi phí khác để hình thành nguyên giá tài sản.

Tuy nhiên, trong hợp đồng thuê hai bên có thể thỏa thuận khác, ví dụ bên thuê có thể phải chi trả phí lắp đặt chạy thử.

6.3.2 Thời hạn tài trợ

Thông thường thời hạn tài trợ là thời gian kể từ khi bên thuê nhận tài sản để sử dụng cho đến khi chấm dứt quyền thuê theo hợp đồng. Tuy nhiên, trong một số trường hợp mà thời điểm thanh toán tiền mua tài sản của bên cho thuê và thời điểm nhận tài sản của bên đi thuê có khoảng cách đáng kể, đặc biệt trong trường hợp thanh toán

trước thì bên cho thuê phải giải quyết chi phí liên quan đến quỹ đi vay dùng để tài trợ. Bên cho thuê có thể lựa chọn một trong hai cách xử lý sau:

– Nếu thời hạn thuê tính từ thời điểm nhận tài sản thì trong chi phí thuê phải cộng thêm chi phí quỹ mà bên cho thuê ứng trước để mua. Nếu quy đổi ra lãi suất tài trợ thì lãi suất này phải cao hơn bình thường.

– Hai bên có thể thỏa thuận thời hạn thuê kể từ khi bên cho thuê ứng vốn thanh toán việc mua tài sản.

Việc xác định thời hạn cho thuê cơ bản phải dựa trên các cơ sở sau: thời gian hoạt động của tài sản, tốc độ lỗi thời của tài sản, cường độ sử dụng tài sản, nhu cầu sử dụng tài sản, khả năng thanh toán và các rủi ro liên quan đến thị trường. Trên thực tế việc xác định thời hạn cho thuê phụ thuộc vào tính chất của từng loại tài sản.

6.3.3 Kỹ thuật tính tiền thuê

Tiền thuê thực chất là vốn gốc và lãi mà bên đi thuê phải trả cho bên tài trợ. Về nguyên tắc việc tính tiền thuê cũng tương tự như việc xác định mức trả nợ trong cho vay, tức là phải dựa trên cơ sở tổng số tiền tài trợ, thời hạn cho thuê và lãi suất. Ngoài ra, để tính tiền thuê các bên liên quan còn phải xác định các yêu tố sau:

Kỳ hạn thanh toán tiền thuê

Trong cho thuê tài chính việc thanh toán tiền thuê được chia làm nhiều kỳ hạn. Dựa trên đặc điểm sản xuất và luân chuyển vốn của doanh nghiệp đi thuê mà chọn một trong hai cách sau:

– Kỳ hạn thanh toán đều đặn, thông thường là theo tháng, quý, năm.
– Kỳ hạn thanh toán thời vụ.

Đối với các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh theo thời vụ có thể áp dụng phương pháp thanh toán tiền thuê theo thời vụ, gắn với lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp.

Thời điểm thanh toán: có thể là đầu kỳ hoặc cuối kỳ. Thông thường, tiền thuê được thanh toán đầu mỗi định kỳ và trong một số trường hợp đặc biệt, tiền thuê có thể thanh toán cuối định kỳ.

Mức hoàn vốn trong thời hạn tài trợ: tổng số tiền tài trợ được chia làm hai phần, một phần được thu hồi trong thời hạn tài trợ và phần còn lại sẽ được thu hồi thông qua bán tài sản hoặc cho thuê thứ cấp trong thời hạn gia hạn.

Trong chương cho vay trung và dài hạn chúng ta đã nghiên cứu các kỹ thuật tính số tiền trả góp theo định kỳ. Các phương pháp này cũng có thể áp dụng để tính tiền thuê trong hoạt động cho thuê tài chính. Trong chương này chúng ta tập trung nghiên cứu một số kỹ thuật riêng có của hoạt động cho thuê và đang được các công ty cho thuê tài chính áp dụng phổ biến hiện nay.

6.3.2.1 Số tiền thanh toán bằng nhau giữa các định kỳ

Vốn tài trợ được thu hồi toàn bộ trong thời hạn cho thuê cơ bản và tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ

Công thức tính tiền thuê đầu kỳ như sau:

$$T = \frac{Vxr(1+r)^n}{(1+r)[(1+r)^n - 1]}$$

Trong đó:

T: Tiền thuê mỗi định kỹ

V: tổng số tiền tài trợ (vốn gốc)

r: lãi suất theo kỳ hạn thanh toán

n: số kỳ hạn thanh toán tiền thuê

Ví dụ 1: Hợp đồng cho thuê có các yếu tố sau:

Tổng số tiền tài trợ	320.000.000
Thời hạn	5 năm
Lãi suất	8%/năm
Tỷ lệ thu hồi vốn	100%
Kỳ hạn thanh toán tiền thuê	Quý

Yêu cầu: Xác định tiền thuê thanh toán mỗi kỳ

$$T = \frac{320.000.000x0,02(1+0,02)^{20}}{(1+0,02)[(1+0,02)^{20}-1]} = 19.186.420$$

Kỳ	Số tiền tài trợ	Tiên thuê	Lãi	Vốn gốc	Số tiền tài trợ còn lại
1	320,000,000	19,186,420		19,186,420	300,813,580
2	300,813,580	19,186,420	6,016,272	13,170,148	287,643,432
3	287,643,432	19,186,420	5,752,869	13,433,551	274,209,880
4	274,209,880	19,186,420	5,484,198	13,702,222	260,507,658
5	260,507,658	19,186,420	5,210,153	13,976,267	246,531,391
6	246,531,391	19,186,420	4,930,628	14,255,792	232,275,599
7	232,275,599	19,186,420	4,645,512	14,540,908	217,734,691
8	217,734,691	19,186,420	4,354,694	14,831,726	202,902,965
9	202,902,965	19,186,420	4,058,059	15,128,361	187,774,604
10	187,774,604	19,186,420	3,755,492	15,430,928	172,343,676
11	172,343,676	19,186,420	3,446,874	15,739,546	156,604,129
12	156,604,129	19,186,420	3,132,083	16,054,337	140,549,792
13	140,549,792	19,186,420	2,810,996	16,375,424	124,174,368
14	124,174,368	19,186,420	2,483,487	16,702,933	107,471,435
15	107,471,435	19,186,420	2,149,429	17,036,991	90,434,444
16	90,434,444	19,186,420	1,808,689	17,377,731	73,056,713
17	73,056,713	19,186,420	1,461,134	17,725,286	55,331,427
18	55,331,427	19,186,420	1,106,629	18,079,791	37,251,636
19	37,251,636	19,186,420	745,033	18,441,387	18,810,248
20	18,810,248	19,186,420	376,205	18,810,215	33
TỔNG CỘNG		**383,728,400**	**63,728,433**	**319,999,967**	

Công thức tính tiền thuê cuối kỳ như sau:

$$T = \frac{Vxr(1+r)^n}{[(1+r)^n - 1]}$$

Kỳ	Số tiền tài trợ	Tiên thuê	Lãi	Vốn gốc	Số tiền tài trợ còn lại
1	320,000,000	19,570,150	6,400,000	13,170,150	306,829,850
2	306,829,850	19,570,150	6,136,597	13,433,553	293,396,297
3	293,396,297	19,570,150	5,867,926	13,702,224	279,694,073
4	279,694,073	19,570,150	5,593,881	13,976,269	265,717,804
5	265,717,804	19,570,150	5,314,356	14,255,794	251,462,010
6	251,462,010	19,570,150	5,029,240	14,540,910	236,921,101
7	236,921,101	19,570,150	4,738,422	14,831,728	222,089,373
8	222,089,373	19,570,150	4,441,787	15,128,363	206,961,010
9	206,961,010	19,570,150	4,139,220	15,430,930	191,530,080
10	191,530,080	19,570,150	3,830,602	15,739,548	175,790,532
11	175,790,532	19,570,150	3,515,811	16,054,339	159,736,193
12	159,736,193	19,570,150	3,194,724	16,375,426	143,360,766
13	143,360,766	19,570,150	2,867,215	16,702,935	126,657,832
14	126,657,832	19,570,150	2,533,157	17,036,993	109,620,838
15	109,620,838	19,570,150	2,192,417	17,377,733	92,243,105
16	92,243,105	19,570,150	1,844,862	17,725,288	74,517,817

17	74,517,817	19,570,150	1,490,356	18,079,794	56,438,024
18	56,438,024	19,570,150	1,128,760	18,441,390	37,996,634
19	37,996,634	19,570,150	759,933	18,810,217	19,186,417
20	19,186,417	19,570,150	383,728	19,186,422	(5)
TỔNG CỘNG		**391,403,000**	**71,402,995**	**320,000,005**	

6.4. Bài tập chương 6

Bài 1: Ngày 15/01/2014, công ty cho thuê tài chính thuộc ngân hàng A chuyển giao tài sản cho thuê trị giá 4.500 triệu đồng cho bên đi thuê là công ty TNHH 1TV Mê Linh theo hợp đồng thuê số TM 123/14. Thời gian cho thuê 10 năm và lãi suất cho thuê không đổi 12%/năm. Tiền thuê thu vào cuối mỗi năm tính từ thời điểm bàn giao tài sản cho thuê. Vào ngày thu tiền đầu tiên 15/01/2015. Số tiền cho thuê được thu hồi hết khi kết thúc thời hạn cho thuê. Thu nợ theo phương thức kỳ khoản giảm dần.

Yêu cầu: Anh/chị hãy lập bảng kế hoạch thu nợ cho khoản cho thuê này?

Bài 2: Công ty cho thuê tài chính xem xét cho khách hàng thuê một thiết bị sản xuất, chi phí liên quan đến tài sản cho thuê được xác định như sau:

Giá mua thiết bị	6.000.000
Thuế VAT	300.000
Chi phí vận chuyển, lắp đặt	120.000
Chi phí khác	80.000

Các khoản chi phí trên được công ty cho thuê tài chính trả cho các bên liên quan vào các thời điểm như sau:

Ngày 12/03/2015, số tiền 6.300.000

Ngày 22/03/2015 số tiền 200.000

Yêu cầu:

1. Xác định số tiền cho thuê

2. Xác định tiền lãi trong thời gian hình thành tài sản cho thuê: Biết răng

Ngày 25/04/2015, hai bên tiến hành nghiệm thu và bàn giao tài sản cho bên thuê sử dụng

Tiền lãi trong giai đoạn hình thành tài sản cho thuê được thu một lần vào ngày 26/04/2015

3. Xác định dư nợ cho thuê khi bàn giao tài sản cho bên thuê sử dụng. Biết rằng trong hợp đồng cho thuê thỏa thuận bên thuê phải ký quỹ cho bên cho thuê số tiền 500.000, số tiền này sẽ được bên cho thuê trừ vào nợ gốc vào ngày 26/04/2015

4. Lập bảng kế hoạch thu nợ cho khoản cho thuê này. Biết rằng điều kiện cho thuê thỏa thuận trong hợp đồng như sau:

Thời hạn cho thuê là 5 năm, định kỳ thu nợ là 6 tháng

Thu nợ theo phương thức kỳ khoản giảm dần

Ngày thu nợ kỳ hạn đầu tiên là 26/10/2015.

Số tiền cho thuê được thu hồi hết khi kết thúc thời hạn cho thuê, bên thuê phải mua lại tài sản này với giá 1.000

Thông tin bổ sung

Lãi suất cho thuê là 18%/năm

Lãi suất quá hạn bằng 150% lãi suất cho vay

Cơ sở tính lãi là 365 ngày/năm

Bài 3: Công ty Long Hải được công ty cho thuê tài chính cho thuê một tài sản với tổng số tiền tài trợ là 500 triệu đồng,thời hạn thuê là 4 năm, lãi suất 3%/quý, tỷ lệ thu hồi vôn 100%, kỳ hạn thanh toán tiền thuê: quý.

Yêu cầu:

1. Tính số tiền thuê (gốc và lãi) phải trả mỗi kỳ trong trường hợp tiền thuê trả vào đầu kỳ hạn.

2. Tính số tiền thuê (gốc và lãi) phải trả mỗi kỳ trong trường hợp tiền thuê trả vào cuối kỳ hạn.

CHƯƠNG 7: NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH

Giới thiệu: Chương này giới thiệu về nghiệp vụ bảo lãnh chương này bao gồm nội dung như sau: khái niệm về bảo lãnh, đặc điểm của bảo lãnh, các loại hình của bảo lãnh, cách tính phí bảo lãnh

Mục tiêu:

+ Trình bày được khái niệm, đặc điểm, các hình thức và quy trình của nghiệp vụ bảo lãnh.

+ Tính toán được mức bảo lãnh, số tiền phí bảo lãnh.

Nội dung chính:

7.1. Nghiệp vụ bảo lãnh

7.1.1. Khái niệm và đặc điểm của nghiệp vụ bảo lãnh

7.1.1.1 Khái niệm

Bảo lãnh ngân hàng là hình thức cấp tín dụng, theo đó NHTM cam kết với bên nhận bảo lãnh về việc NHTM sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng nếu khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết. Khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho NHTM theo thỏa thuận.

Tại Việt Nam theo điều 3 (thông tư 07 của NHNN, Quy định về bảo lãnh ngân hàng, ban hành ngày 25/06/2015) bảo lãnh ngân hàng là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên bảo lãnh ca kết với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh, bên được bảo lãnh phải nhận nợ và hoàn trả cho bên bảo lãnh.

Cam kết bảo lãnh của NHTM theo yêu cầu của khách hàng, thông thường được thể hiện dưới hình thức sau đây:

Thư bảo lãnh: là cam kết đơn phương bằng văn bản của NHTM vê việc ngân hàng cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng, khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

Hợp đồng bảo lãnh: là văn bản thỏa thuận giữa ngân hàng với bên nhận bảo lãnh hoặc giữa ngân hàng với bên nhận bảo lãnh, khách hàng và các bên có liên quan

(nếu có) về việc ngân hàng thực hiện nghĩa vụ tài chính trả thay cho khách hàng, khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ tài chính đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

7.1.1.2 Các đối tượng có liên quan

Bên bảo lãnh: là NHTM thực hiện bảo lãnh theo yêu cầu của khách hàng ngoài ra có thể là các định chế tài chính phi ngân hàng như là công ty tài chính, các quỹ đầu tư....

Bên được bảo lãnh: là khách hàng có yêu cầu bên bảo lãnh thực hiện cam kết nghĩa vụ tài chính nhằm phục vụ các mối quan hệ kinh tế phát sinh, bao gồm: doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân....trong và ngoài nước.

Bên nhận bảo lãnh: là doanh nghiệp, tổ chức kinh tế, cá nhân trong và ngoài nước có quyền thụ hưởng các cam kết bảo lãnh của bên bảo lãnh. Bên nhận bảo lãnh còn được gọi là bên thụ hưởng bảo lãnh.

7.1.1.3 Đặc điểm

Tính phù hợp: Bảo lãnh được tạo lập dựa trên các mối quan hệ kinh tế phát sinh giữa người được bảo lãnh với người nhận bảo lãnh trên cơ sở các hợp đồng kinh tế phát sinh. Các nội dung bảo lãnh phải phù hợp với các nội dung của hợp đồng, đồng thời gắn kết nghĩa vụ của ngân hàng bảo lãnh, liên quan đến việc bảo đảm thực hiện hợp đồng.

Tính không hủy ngang: Bảo lãnh thể hiện hành vi cam kết không hủy ngang, khi thực hiện bảo lãnh, ngân hàng không được đơn phương hủy bỏ nếu như không có sự thỏa thuận với khách hàng, hoặc các bên có liên quan.

Tính độc lập: bảo lãnh thể hiện tính độc lập với hợp đồng. Mặc dù hợp đồng là cơ sở thực hiện cam kết bảo lãnh dưới hình thức phát hành thư bảo lãnh hoặc hợp đồng bảo lãnh. Nhưng khi thư bảo lãnh đã được phát hành hoặc hợp đồng bảo lãnh đã ký kết, thì hành vi cam kết bảo lãnh hoàn toàn độc lập với hợp đồng. Điều này thể hiện thông qua việc ngân hàng bảo lãnh cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với người thụ hưởng bảo lãnh chứ không phải với người yêu cầu bảo lãnh.

Mặt khác mục đích của bảo lãnh ngân hàng là bồi hoàn cho người thụ hưởng những thiệt hại từ việc không thực hiện hợp đồng của người được bảo lãnh. Trong

quan hệ pháp lý phát sinh giữa NHTM và người bảo lãnh với người thụ hưởng bảo lãnh, hoàn toàn căn cứ vào các điều khoản và điều kiện được quy định trong thư bảo lãnh hoặc hợp đồng bảo lãnh chứ không dựa vào hợp đồng. Tính độc lập của bảo lãnh còn thể hiện ở sự độc lập giữa trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ tài chính của ngân hàng, ngân hàng không thể trì hoãn việc thực hiện nghĩa vụ tài chính của ngân hàng, ngân hàng không thể trì hoãn việc thực hiện nghĩa vụ tài chính khi người thụ hưởng bảo lãnh đưa ra đầy đủ chứng từ...chứng minh người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng.

7.1.1.4 Chức năng của bảo lãnh

Bảo lãnh là công cụ bảo đảm

Đây là chức năng quan trọng nhất của bảo lãnh. Khi khách hàng đến NHTM yêu cầu thực hiện bảo lãnh cho một cam kết tài chính trong tương lai, nếu khách hàng không thực hiện được, hoặc xảy ra sự cố vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh, đã tạo ra một sự đảm bảo chắc chắn cho người nhận bảo lãnh. Chính sự đảm bảo này tạo ra sự tin tưởng cho các chủ thể tham gia ký kết hợp đồng giúp cho các hợp đồng được ký kết một cách dễ dàng và thuận lợi. Điều này thể hiện rất rõ trong bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh đảm bảo chât lượng sản phẩm, bảo lãnh đảm bảo chất lượng công trình....Bảo lãnh được sử dụng với mục đích an toàn cho người thụ hưởng, khi có sự vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh thì ngân hàng bảo lãnh đứng ra thực hiện nghĩa vụ tài chính mà mình đã cam kết. Vì vậy, bảo lãnh tạo ra khả năng đảm bảo cho người bảo lãnh và người nhận bảo lãnh bằng chính sự bảo đảm cam kết cảu ngân hàng, được thực hiện thông qua năng lực tài chính và uy tín của NHTM. Như vậy bảo lãnh là một công cụ quan trọng hỗ trợ cho khách hàng bảo đảm cho các giao dịch kinh tế phát sinh của khách hàng.

Bảo lãnh là công cụ tài trợ

Bảo lãnh không chỉ là công cụ bảo đảm, mà bảo lãnh còn thể hiện khả năng cấp tín dụng. Khi người được bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ của mình đối với người nhận bảo lãnh để thực hiện cam kết của các hợp đồng kinh tế thì ngân hàng bảo lãnh sẽ đứng ra thực hiện thay nghĩa vụ cam kết tài chính. Điều đó có nghĩa là ngân hàng sẵn sàng cấp tín dụng tài trợ cho khách hàng của mình là người được bảo lãnh, nếu người được bảo lãnh gặp khó khăn về tài chính cụ thể ngân hàng sẽ đứng ra cho vay để thanh toán hàng hóa, dịch vụ, trở nợ vay....

Bảo lãnh là công cụ hạn chế rủi ro

Thông qua thực hiện cam kết nghĩa vụ tài chính dưới hình thức bồi thường bằng tiền cho các khoản thiệt hại an toàn nếu có cho người thụ hưởng bảo lãnh, các ngân hàng phát hành bảo lãnh không chỉ thực hiện cấp tín dụng cho bên được bảo lãnh mà còn tạo ra sự bảo đảm chắc chắn cho người nhận bảo lãnh. Thông thường bảo lãnh được các chủ thể đưa vào điều kiện của hợp đồng nhằm tạo ra sự an tâm tin tưởng cho các đối tác tham gia, đồng thời khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh các NHTM thẩm định rất chặt chẽ các điều kiện về tình hình hoạt động kinh doanh, khả năng thực hiện hợp đồng, tính pháp lý của hợp đồng và các chủ thể tham gia, năng lực tài chính.....điều này góp phần hạn chế rủi ro cho các đối tác trong kinh doanh phát hiện và ngăn chặn kịp thời các trường hợp lừa đảo.

7.1.1.5 Vai trò của hoạt động bảo lãnh

Đối với nền kinh tế

Bảo lãnh góp phần tài trợ vốn tín dụng cho nền kinh tế. Nhờ có bảo lãnh mà doanh nghiệp có thể nhận được tài trợ vốn, thực hiện sản xuất kinh doanh, đặc biệt là trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế hiện any, giải quyết vấn đề vốn là yếu tố quan trọng hàng đầu của nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp nói riêng.

Bảo lãnh đóng vai trò là chất xúc tác hoạt động thương mại, tài chính phát triển. Khi ngân hàng thực hiện bảo lãnh, tạo sự an tâm tin tưởng cho các chủ thể tham gia trong các hợp đồng, vì được bảo đảm bởi uy tín và khả năng tài chính của ngân hàng. Mặc khác trong các giao dịch thương mại quốc tế do cách biệt về khoảng cách địa lý, bất đồng ngôn ngữ và tập quán thương mại là những trở ngại có thể dẫn đến các chủ thể không hiểu rõ nhau, thậm chí không tin tưởng nhau, nên bảo lãnh của ngân hàng chính là giải phatsp lựa chọn tốt nhất nhằm bảo đảm hco quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia, góp phần thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển.

Đối với ngân hàng bảo lãnh

Bảo lãnh góp phần đa dạng hóa sản phẩm tín dụng của ngân hàng, phân tán rủi ro tín dụng, do bảo lãnh có thể thực hiện đối với nhiều lĩnh vực đa dạng không chỉ đáp ứng cho hoạt động thương mại như: bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán,

bảo lãnh chất lượng.... mà còn phục vụ cho lĩnh vực tài chính như: bảo lãnh nộp thuế, bảo lãnh phát hành, bảo lãnh năng lực tài chính, bảo lãnh đấu thầu...

Phát triển các sản phẩm đối với khách hàng như: thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ, ủy thác, tư vấn tài chính...

Tăng thu nhập cho ngân hàng từ phí bảo lãnh và lãi vay nếu ngân hàng cho vay để thực hiện nghĩa vụ tài chính của mình.

Đối với bên được bảo lãnh

Bảo lãnh là công cụ tài trợ, giúp cho bên được bảo lãnh có thể nhận được sự tài trợ vốn tín dụng từ ngân hàng, và dịch vụ tiện ích từ ngân hàng

Thông qua bảo lãnh, bên được bảo lãnh có thể tiếp cận được vói những dự án, những hợp đồng.... ngay cả khi họ chưa đủ uy tín với đối tác, mặc dù người được bảo lãnh có khả năng thực hiện hợp đồng.

Ngoài ra, nhờ có bảo lãnh mà bên được bảo lãnh thường xuyên chịu sự giám sát của ngân hàng, tạo động lực thúc đẩy doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, có trách nhiệm hơn và hoàn thành các nghĩa cụ của mình đối với ngân hàng.

Đối với bên nhận bảo lãnh

Bảo lãnh là công cụ bảo đảm quyền loại cho người nhận bảo lãnh. Bên nhận bảo lãnh sẽ giảm nguy cơ bị thiệt hại hơn vì ngân hàng bảo lãnh là một tổ chức được tín nhiệm có uy tín và năng lực tài chính

Được nhận bồi thường, từ việc NHTM thực hiện nghĩa vụ tài chính đã cam kết, nếu rủi ro xảy ra bên được bảo lãnh không thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng và không bồi thường cho bên nhận bảo lãnh những thiệt hại trong trường hợp bên nhận bảo lãnh sẽ đưa ra các hồ sơ liên quan chúng minh cho sự sai phạm đó và sẽ nhận được bồi thường của ngân hàng phát hành bảo lãnh.

7.1.2. Các hình thức bảo lãnh

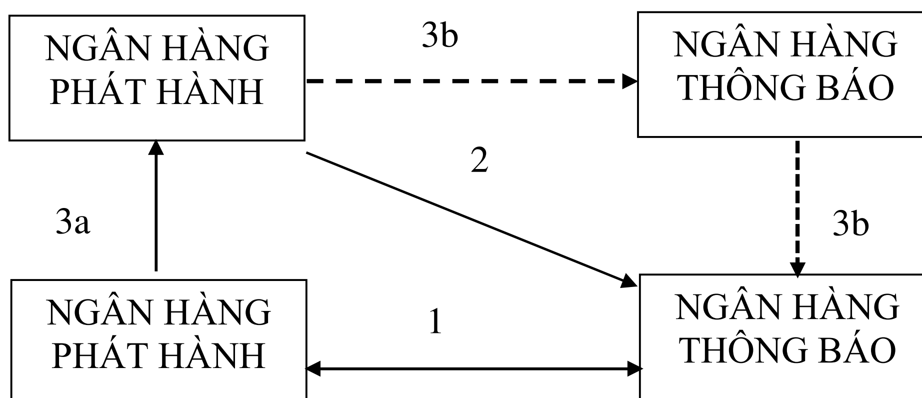
7.1.2.1 Căn cứ vào hình thức bảo lãnh

Bảo lãnh trực tiếp

Là loại bảo lãnh trong đó ngân hàng chịu trách nheiemj phát hành bảo lãnh trực tiếp theo yêu cầu của người được bảo lãnh (không qua trung gian). Sau khi ngân hàng

đã bồi thường cho người thụ hưởng bảo lãnh, ngân hàng có thể trực tiếp truy đòi bồi hoàn từ người được bảo lãnh.

Bảo lãnh trực tiếp thông thường có ba bên tham gia: ngân hàng phát hành bảo lãnh, người được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh. Trong trường hợp người thụ hưởng bảo lãnh là người nước ngoài, có thể xuất hiện một ngân hàng quốc tế với người thụ hưởng bảo lãnh trong vài trò ngân hàng thông báo.



(1) Hợp đồng chính ký kết giữ người được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh

(2) Khách hàng yêu cầu phát hành bảo lãnh và cam kết bồi hoàn.

(3a) Ngân hàng phát hành bảo lãnh và chuyển trực tiếp cho người thụ hưởng (sau khi xét duyệt và chấp nhận)

(3b) ngân hàng phát hành có thể chuyển cảm kết bảo lãnh cho ngườ thụ hưởng thông qua ngân hàng thông báo.

Bảo lãnh gián tiếp

Là loại bảo lãnh trong đó người được bảo lãnh sẽ yêu cầu ngân hàng thứ nhất (gọi là ngân hàng chỉ thị) đề nghị ngân hàng thứ hai (ngân hàng phát hành) đưa ra cam kết bảo lãnh chuyển cho người thụ hưởng. Trong loại bảo lãnh này, người được bảo lãnh không trực tiếp bồi hoàn cho ngân hàng phát hành bảo lãnh mà chính ngân hàng chỉ thị sẽ chịu trách nhiệm bồi hoàn cho ngân hàng phát hành, thông qua một cam kết goi là bảo lãnh đối ứng do chính ngân hàng này đưa ra. Bảo lãnh đối ứng cũng có nội dung và các điều khoản quy định như trong bảo lãnh chính. Sau khi bồi hoàn cho ngân hàng phát hành bảo lãnh chính, đến lượt mình ngân hàng chỉ thị lại có thể truy đòi từ người được bảo lãnh.

Như vậy, trong bảo lãnh gián tiếp có ít nhất 3 thành phần tham gia là: ngân hàng phát hành bảo lãnh, ngân hàng chỉ thị, người được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh. Trong một số trường hợp cũng có thể xuất hiện một ngân hàng giữa vai trò thông báo như trong báo lãnh trực tiếp.

Quy trình bảo lãnh giáp tiếp

Bước 1: Hợp đồng gốc

Bước 2: Khách hàng yêu cầu ngân hàng phục vụ mình ra chỉ thị cho ngân hàng hcisnh pahts hành bảo lãnh

Bước 3: Ngân hàng thứ nhất chỉ thị cho ngân hàng thứ hai phát hành bảo lãnh, đồng thời cam kết bồi hoàn cho trên bảo lãnh đối ứng.

Bước 4: Ngân hàng thứ nhất phát hành bảo lãnh: có thể chuyển trực tiếp cho người thụ hưởng hoặc qua ngân hàng thông báo.

Bao lãnh trực tiếp được sử dụng chủ yếu trong trường hợp người thụ hưởng là người nước ngoài và ngân hàng phát hành ở ngay tại quốc gia của người thụ hưởng, do vậy quyền lợi của người thụ hưởng được bảo vệ chắc chắn hơn.

7.1.2.2 Căn cứ vào mục đích bảo lãnh

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Loại bỏ lãnh này nhằm tránh đỡ rủi ro cho người thụ hưởng (bên đặt hàng) trong trương hợp người cung cấp không thực hiện đầy đủ nvhiax vụ hợp đồng , chẳng hạn như giao hàng chậm trễ, không đúng chất lượng, số lượng....Bảo lãnh thực hiện hợp đồng được sử dụng thay thế cho yêu cầu ký quỹ mà người đặt hàng đề nghị đối với người cung ứng để bảo đảm bồi thường vi phạm hợp đồng. Do vậy, trị giá tối đa của bảo lãnh tương đương với mức bồi thường (tính tỷ lệ phần trăm trên giá trị của hợp đồng, dao động ở mức 10%, trường hợp phòng ngừa rủi ro cao trong lĩnh vực xây dựng, giá trị này có thể lên tới 30%).

Thông thường hiệu lực của loại bảo lãnh này chấm dứt khi người được bảo lãnh hoàn thành nghĩa vụ cung ứng hàng hóa dịch vụ công trình xây dựng của họ. Bảo lãnh ngân hàng dạng này là trong các hợp đồng xây dựng, cung ứng thiết bị công nghệ... trong nước cũng như ngoài nước.

Bảo lãnh hoàn thanh toán/ bảo lãnh hoàn tiền ứng trước

Loại bảo lãnh này được sử dụng trong các hợp đồng thương mại, dịch vụ, xây dựng....mà người mua hàng hay người hưởng dịch vụ đã ứng trước tiền hàng cho người bán hay người cung cấp dịch vụ. Bằng việc cam kết sẽ trả lại số tiền đã ứng trước cho người mua (khi người bán vi phạm không thực hiện hợp đồng, phải hoàn trả tiền ứng trước, mà không trả), ngân hàng phát hành bảo lãnh đã tạo ra sự tin tưởng cho người mua hàng và đồng thời cũng giúp người cung ứng thoát khỏi những khó khăn tạm thời về ngân quỹ. Giá trị của bảo lãnh hoàn thanh toán thường tương đương toàn bộ số tiền đã ứng trước (kể cả tiền lãi và phạt nếu có). Trong lĩnh vực xây dựng, chính phủ có quy định rất rõ tỷ lệ tiền ứng trên giá trị gói thầu xây dựng.

Bảo lãnh thanh toán

Loại bảo lãnh này được sử dụng trong các hợp đồng mua bán thiết bị hàng hóa trả chậm. Quan hệ giữa người bán và người mua ở đây thực chất là quan hệ tín dụng thương mại, theo đó người mua chấp nhận trả tiền hàng hóa theo kỳ hạn nợ cụ thể. Để bảo vệ mình trước rủi ro không thanh toán đầy đủ và đúng hạn của người mua, người bán có thể yêu cầu một bảo lãnh thanh toán của ngân hàng cho số tiền trả chậm.

Đây là một trong những loại bảo lãnh phổ biến ở các nước đang phát triển và có thể được sử dụng thay thế cho tín dụng chứng từ. Tuy nhiên, trong thực tế, khả năng ứng dụng của tín dụng chứng từ cao hơn bảo lãnh thanh toán (nhất là trong quan hệ thanh toán quốc tế)

Các yếu tố	**Bảo lãnh thanh toán**	**Tín dụng chưng từ**
Chức năng	Là phương tiện bảo đảm thực hiện hợp đồng	là phương tiện thanh toán
Điều kiện thanh toán	Khi có sự vi phạm nghĩa vụ của người được bảo lãnh	Khi người thụ hưởng thực hiện đúng nghĩa vụ (gửi bộ chứng từ hợp lệ)
Cơ chế vận hành	có ít nhất 3 thành phần tham gia	có ít nhất 4 thành tham gia

Độ rủi ro	Rủi ro cao do các chứng từ thanh toán không có giá trị nội tại	Rủi ro thấp cho ngân hàng, do bộ chứng từ có giá trị nội tại/ chuyển thành tiền

Bảo lãnh dự thầu

Mục đích của của BLNH loại này nhằm bù đắp những thiệt hại về thời gian và chi phí cho người tổ chức dự thầu do những vi phạm của bên đối tác liên quan (người tham gia dự thầu) chẳng hạn như: rút đơn dự thầu, không ký kết hợp đồng sau khi trúng thầu, bổ sung thêm các điều kiện khi ký hợp đồng so với bản dự thầu.... bảo lãnh dự thầu thực chất là phương tiện thay thế cho việc ký quỹ của người tham gia dự thầu, nên giá trị của bảo lãnh này được quy định theo mức ký quỹ chuẩn do người tổ chức đấu thầu đưa ra. Bảo lãnh dự thầu theo bản tính tự nhiên của nó, sẽ tự động mất hiệu lực trong trường hợp người được bảo lãnh không trúng thầu

Bảo lãnh dự thầu giúp cho khách hàng (người tham gia đấu thầu) khỏi phải chi ra một số tiền nhất định khi dự thầu và đồng thời bảo đảm cho người chủ công trình (người tổ chức đấu thầu) những khoản đền bù thảo đáng trong trường hợp người dự thầu vi phạm quy định.

Bảo lãnh đảm bảo chất lượng

Đây là loại bảo lãnh có ý nghĩa tương tự như bảo lãnh thực hiện hợp đồng. Bảo lãnh này bảo vệ quyền lợi cho người mua/ người đặt hàng trong trường hợp người bán/ người cung cấp vi phạm những thỏa thuận về chất lượng sản phẩm trong thời gian bảo hành/ bao đảm chất lượng sản phẩm. Bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm được sử dụng phổ biến trong lĩnh vực xây dựng với tên gọi là bảo lãnh bảo hành chất lượng công trình xây dựng. Thời hạn hiệu lực và số tiền bảo lãnh phụ thuộc vào thời hạn bảo lãnh và số tiền bảo hành tối đa được quy định trong các văn bản pháp luật của lĩnh vực xây dựng.

Các loại bảo lãnh tài chính khác

Những bảo lãnh loại này được sử dụng để bảo đảm thanh toán những nghĩa vụ tài chính của khách hàng trong trường hợp vi phạm. Người hưởng bảo lãnh thường là các cơ quan công quyền như: hải quan, tòa án, cơ quan thuế... Có rất nhiều loại bảo

lãnh tài chính khác nhau: chẳng hạn như các loại bảo lãnh về thuế hải quan, thuế môn bài, thuế thu nhập trong thời gian khiếu nại, thuế giá trị gia tăng đầu vào trong lúc chưa tiêu thụ được hàng, các loại tiền ký quỹ cho toàn án để được tại ngoại, bảo lãnh cho hàng tạm nhập, tái xuất....

7.1.3. Thực hành quy trình bảo lãnh

7.1.3.1 Quy trình bảo lãnh

Bước 1: Hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ

Hồ sơ đề nghị bảo lãnh bao gồm:

- Giấy đề nghị bảo lãnh
- Hồ sơ pháp lý:
  - Đối với khách hàng là doanh nghiệp thì hồ sơ pháp lý bao gồm:
    + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
    + Giấy chứng nhận mã số thuế
    + Biên bản hợp hội đồng thành viên/ hội đồng quản trị
    + Giấy ủy quyền
  - Đối với khách hàng là cá nhân có kinh doanh cá thể thì hồ sơ pháp lý
    + Giấy chứng minh nhân dân, hộ chiếu....
    + Giấy phép kinh doanh hộ cá thể, hộ gia đình
    + Các giấy tờ khác có liên quan.
- Hồ sơ tài chính
  + Báo cáo tài chính
  + Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
  + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
  + Các tài liệu khác có liên quan
- Hồ sơ tài sản đảm bảo
- Hồ sơ khác liên quan đến việc bảo lãnh:
  - Giấy đề nghị phát hành thư bảo lãnh
  - Chứng từ chứng minh mục đích phát hành thư bảo lãnh. Tùy theo từng loại hình bảo lãnh mà NH yêu cầu khách hàng cung cấp tài liệu có liên quan

Sau khi nhận hồ sơ bảo lãnh của khách hàng. Nhân viên NH kiểm tra, kiểm soát về số lượng, các yếu tố phải đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ bảo lãnh. Nếu hồ sơ không đẩy đủ yêu cầu khách hàng hoàn chỉnh, bổ sung hồ sơ.

Bước 2: Thẩm định hồ sơ bảo lãnh

Sau khi nhận được hồ sơ bảo lãnh của khách hàng, Ngân hàng tiến hành thẩm định các nội dung chủ yếu sau:

- Tính đầy đủ, hợp pháp và hợp lệ của hồ sơ bảo lãnh.
- Năng lực pháp lý của khách hàng xin bảo lãnh
- Tình hình tài chính và năng lực SXKD của khách hàng
- Tính khả thi và khả năng trả nợ của dự án (Đối với bảo lãnh thanh toán và bảo lãnh vay vốn)
- Đánh giá các rủi ro tiềm ẩn, thẩm định về tài sản và các biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ được bảo lãnh
- Đánh giá việc chuyển tiền ký quỹ vào tài khoản ký quỹ để thực hiện bảo lãnh.

Bước 3: Lập tờ trình, trình chuyển hồ sơ bảo lãnh và ra quyết định bảo lãnh

Sau khi thẩm định các nội dung trên, nhân viên ngân hàng sẽ lập tờ trình đề xuất ý kiến đồng ý bảo lãnh (đồng thời đề nghị tỷ lệ ký quỹ bảo lãnh là x% so với giá trị bảo lãnh) hoặc không đồng ý bảo lãnh và nêu rõ lý do.

NHTM có trách nhiệm kiểm tra lại hồ sơ và những nội dung ghi trong tờ trình, bổ sung thêm những thông tin cần thiết về dự án và khách hàng, đề xuất ý kiến đồng ý hoặc không đồng ý với ý kiến của nhân viên thực hiện thẩm định.

Tùy theo mức thẩm quyền phán quyết của từng cấp phê duyệt, hồ sơ bảo lãnh sẽ được trình xét duyệt hồ sơ bảo lãnh theo đúng quy định hoặc xét duyệt thông qua hội đồng tín dụng để đưa ra quyết định bảo lãnh.

Bước 4: Ký hợp đồng bảo lãnh và phát hành thư bảo lãnh

Sau khi hồ sơ bảo lãnh được phê duyệt chấp thuận, ngân hàng sẽ thông báo cho khách hàng và tiến hành soạn thảo hợp đồng bảo lãnh, hoặc phát hành thư bảo lãnh và gửi cho khách hàng, sau khi khách hàng thực hiện ký quỹ bảo lãnh theo quy định. Khi

thực hiện bảo lãnh ngân hàng tiến hành hạch toán ngoại bảng số dư bảo lãnh và thu phí bảo lãnh

Bước 5: Thực hiện các biện pháp đảm bảo

Tùy theo từng trường hợp cụ thể ngân hàng yêu cầu khách hàng, thực hiện các biện pháp bảo đảm tín dụng cho các cam kết được bảo lãnh như: Thế chấp, cầm cố, ký quỹ hoặc bảo lãnh của bên thứ 3.....ngân hàng và khách hàng tiến hành ký kết hợp đồng thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh bằng tài sản của người thứ 3. Thực hiện đăng kí giao dịch tài sản đảm bỏa và quản lý tài sản đảo bảo theo đúng quy định của pháp luật.

Bước 6: Theo dõi phát sinh nghĩa vụ bảo lãnh và thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

Ngân hàng tiến hành theo dõi việc phát sinh nghĩa vụ bảo lãnh đối với các bảo lãnh được phát hành.

Theo dõi giải ngân, thực hiện nhận nợ đối với khách hàng khi ngân hàng thực hiện nghĩa vụ trả thay cho khách hàng đối với người thụ hưởng bảo lãnh. Ngân hàng tiến hành xóa ngoại bảng cam kết bảo lãnh và hạch toán nội bảng dư nợ vay.

Kiểm tra giám sát thu nợ và lãi của khách hàng theo đúng quy định của ngân hàng.

Ngân hàng thường xuyên kiểm tra các tài sản đảm bảo cho bảo lãnh.

Bước 7: Tất toán bảo lãnh và lưu hồ sơ

Tất toán bảo lãnh

- Trường hợp khách hàng hoàn thành nghĩa vụ thực hiện theo hợp đồng đến hạn ngân hàng tất toán bảo lãnh hoàn trả ký quỹ, ngân hàng thanh lý hợp đồng bảo lãnh, hạch toán xuất ngoại bảng và giải chấp tài sản bảo đảm.
- Trường hợp khách hàng không hoàn thành nghãi vụ theo hợp đồng thì NH thực hiện trả thay. Khi đến hạn NH thu hồi nợ và lãi, ngân hàng thanh lý hợp đồng bảo lãnh và giải chấp tài sản bảo lãnh.

Lưu trữ hồ sơ

NH sắp xếp lại hồ sơ để lưu trữ hồ sơ bảo lãnh theo đúng quy định.

7.1.3.2 Một số quy định về bảo lãnh

a. Điều kiện bảo lãnh

– Có đầy đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.

– Có bảo đảm hợp pháp cho nghĩa vụ được bảo lãnh theo quy định.

– Có dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi, hiệu quả khi đề nghị bảo lãnh vay vốn.

– Đối với trường hợp bảo lãnh hối phiếu, lệnh phiếu...khách hàng phỉ bảo đảm các điều kiện theo quy định của pháp luật về thương phiếu.

b. Thời hạn bảo lãnh

Thời hạn bảo lãnh là khoảng thời gian mà ngân hàng cam kết thực hiện bảo lãnh các nghĩa vụ tài chính đối với các đối tượng có liên quan. Thời gian bảo lãnh được xác định từ khi phát hành bảo lãnh bắt đầu có hiệu lực cho đến thời điểm chấm dứt hiệu lực bảo lãnh được khi trong cam kết bảo lãnh. Quá thời hạn hiệu lực của bảo lãnh, ngân hàng phát hành được miễn nhiệm bồi thường.

Thời hạn của bảo lãnh được xác định căn cứ vào thời hạn thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh của khách hàng đối với bên nhận bảo lãnh, trừ truowngfhowpj có thỏa thuận hoặc cam kết khác.

Hay nói cách khác thời hạn bảo lãnh được bắt dầu từ thời điểm bắt đầu hiệu lực cho đến thời điểm hết hiệu lực bảo lãnh. Tùy thuộc vào hình thức bảo lãnh mà thời hạn bảo lãnh sẽ được tính toán cụ thể nhằm phù hợp với việc thực hiện nghãi vụ tài chính phát sinh theo các hợp đồng kinh tế đã được ký kết. Cụ thể như sau;

Thời điểm bắt đầu hiệu lực: được quy định cụ thể trong hợp đồng bảo lãnh hoặc thu bảo lãnh hoặc tại thời điểm bảo lãnh có hiệu lực được quy định tỏng bảo lãnh. Thời điểm xác định hiệu lực bảo lãnh có thể được tính tại thời điểm xuất trình văn bản bảo lãnh. Trường hợp bảo lãnh không quy định, thời điểm bắt đầu hiệu lực bảo lãnh là ngày phát hành.

Thời điểm hết hiệu lực bảo lãnh: được quy định trong hợp đồng bảo lãnh hoặc thư bảo lãnh. Tùy theo từng loại hình bảo lãnh mà việc xác định thời điểm hết hạn hiệu lực bảo lãnh có thể khác nhau, cụ thể như sau:

Là thời điểm nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt theo quy định hoặc là thời điểm được quy định trong bảo lãnh kể từ đó bảo lãnh hết hạn

Thời điểm hết hạn hiệu lực bảo lãnh được quy định trong bảo lãnh có thể được tính kể từ ngày hiệu lực bảo lãnh hoặc được xác định trên cơ sở xuất trình những văn bản, giấy tờ nhất định tại bên phát hành bảo lãnh

Trường hợp cam kết bảo lãnh không ghi cụ thể thời điểm chấm dứt bảo lãnh thì thời điểm chấm dứt bảo lãnh được xác định tại thời điểm nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt (có thể quy định nội dung sự kiện cụ thể để làm căn cứ xác định) hoặc nghĩa vụ bảo lãnh của NHTM chấm dứt. Trường hợp cam kết bảo lãnh không ghi cụ thể thời điểm chấm dứt bảo lãnh thì thời điểm chấm dứt bảo lãnh được xác định tại thời điểm nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt, thường dựa trên một sự kiện nào đó. Nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt trong các trường hợp sau:

+ Khách hàng đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh
+ NHTM đã thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh
+ Việc bảo lãnh được hủy bỏ hoặc thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác.
+ Thời hạn của bảo lãnh đã hết hiệu lực.
+ Bên nhận bảo lãnh đồng ý miễn thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh cho bên bảo lãnh hoặc nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt theo quy định của pháp luật.
+ Theo thỏa thuận của các bên
+ Hợp đồng gốc bị tuyên bố vô hiệu.
+ Bên được bảo lãnh đã thực hiện nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh.

Trường hợp gia hạn do các bên thỏa thuận. Việc gia hạn bảo lãnh được thực hiện trên cơ sở đảm bảo đủ các điều kiện để cấp bảo lãnh cho khách hàng. Thời gian gia hạn bảo lãnh được tính bắt đầu từ ngày tiếp theo ngày thời hnj bảo lãnh cũ kết thúc.

c. Phí bảo lãnh

Bên bảo lãnh thỏa thuận mức phí bảo lãnh đối với khách hàng, phù hợp với chi phí của NHTM và mức độ rủi ro của nghiệp vụ này. Tùy theo quy định của mỗi ngân hàng, thông thường phí bảo lãnh được tính như sau:

– Phí bão lãnh = Số tiền bảo lãnh x Tỷ lệ phí bảo lãnh (năm) x Số ngày bảo lãnh.

– Phí bão lãnh = Số tiền bảo lãnh x Tỷ lệ phí bảo lãnh (tháng).
– Phí bảo lãnh được tính bằng số tiền cụ thể theo quy định của NHTM.

Phí bảo lãnh được thu ngay thời điểm bắt đầu cam kết bảo lãnh, hoặc thu từng tháng, hoặc tại thời điểm cụ thê theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng.

Trong trường hợp có bảo lãnh đối ứng, xác nhận bảo lãnh, mức phí bảo lãnh do các bên thỏa thuận, trên cơ sở mức phí bảo lãnh được khách hàng chấp nhận than toán.

Các bên tham gia đồng bảo lãnh thỏa thuận mức phí bảo lãnh, mỗi bên được hưởng, trên cơ sở thỏa thuận về tỷ lệ tham gia đồng bảo lãnh của từng bên và mức phí bảo lãnh thu được của khách hàng.

Trường hợp NHTM bảo lãnh cho một nghĩa vụ mà nhiều khách hàng cùng tham gia thực hiện thì TCTD thỏa thuận với từng khách hàng về mức phí phải trả, trên cơ sở nghĩa vụ tương ứng của mỗi khách hàng trong hợp đồng liên đới trách nhiệm giữa các khách hàng.

d. Các hình thức phát hành bảo lãnh

Bảo lãnh ngân hàng có thể thực hiện bằng nhiều hình thức: phát hành thư bảo lãnh, xác nhận bảo lãnh, ký xác nhận bảo lãnh trên các hối phiếu và lệnh phiếu.

e. Số tiền bảo lãnh

Là số tiền tối đa mà ngân hàng bảo lãnh cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính trả thay cho khách hàng của mình khi họ không thực hiện được. Thông thường số tiền bảo lãnh được quy định cụ thể trong hợp đồng bảo lãnh hoặc thư bảo lãnh đồng thời phải phù hợp với nghĩa vụ tài chính phát sinh từ hợp đồng kinh tế đã được ký kết.

Trường hợp bên bảo lãnh đã thanh toán cho bên nhận bảo lãnh theo bảo lãnh nhưng chưa vượt quá số tiền được quy định trong bảo lãnh, số tiền bảo lãnh được hiểu là tổng số tiền được quy định trong bảo lãnh trừ đi số tiền bên bảo lãnh đã thanh toán cho bên nhận bảo lãnh

7.2. Bài tập chương 7

Bài 1: Vào ngày 1/6/20xx, công ty B đã thỏa thuận và đồng ý bán hàng trả chậm cho công ty A, hợp đồng mua bán giữa A và B có các điều khoản như sau:

Giá trị lô hàng: 960.000.000

Thời gian trả chậm 9 tháng kể từ ngày hoàn thành việc giao hàng

Công ty A phải được một NHTM bảo lãnh về việc thanh toán

Sau khi ký hợp đồng mua hàng với công ty A, theo thỏa thuận với công ty B, công ty A đến ngân hàng BIDV để yêu cầu được bảo lãnh thanh toán về việc mua hàng trả chậm nêu trên. Sau khi thẩm định, ngày 13/06/20xx ngân hàng BIDV đã đồng ý và ký hợp đồng bảo lãnh với công ty A với các điều khoản chính như sau:

Số tiền bảo lãnh: X đồng

Thời hạn bảo lãnh: 9 tháng kể từ ngày chính thức phát hành thư bảo lãnh.

Phí bảo lãnh: 0,2%/tháng (chưa bao gồm VAT 10%)

Tài sản đảm bảo của công ty A là một số tiết kiệm có giá trị 1.200.000.000 vào ngày đáo hạn, số tiết kiệm đáo hạn vào ngày 01/07/20xx +1

Trong trường hợp ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, khách hàng sẽ trả nợ định kỳ hàng tháng trong vòng 1 năm theo phương thức kỳ khoản đều nhau với lãi suất vay là 12%/năm

Ngày 12/12/20xx, do công ty A không thanh toán được số tiền 960 triệu VND cho công ty B nên ngân hàng đã giải ngân 960.000.000 để thanh toán cho công ty A vào cùng ngày.

Yêu cầu:

1. Tính X – giá trị của hợp đồng bảo lãnh giữa ngân hàng và công ty A

2. Tính phí bảo lãnh mà công ty A phải trả hàng tháng cho ngân hàng.

3. Hãy lập kế hoạch trả nợ cho công ty A kể từ ngày ngân hàng thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho công ty A.

Bài 2: Vào ngày 1/12/20xx, công ty HOA NAM đến NH KBB để yêu cầu được bảo lãnh thanh toán về việc mua hàng trả chậm với công ty Kim Tan. Theo thông tin khách hàng cung cấp, hợp đồng mua bán giữa công ty HOA NAM và công ty Kim Tan có các điều khoản chủ yếu sau:

Giá trị lô hàng: 1.200.000.000

Ngày giao hàng: 24/12/20xx

Ngày thanh toán chậm nhất: 30 ngày kể từ ngày giao hàng.

Công ty HOA NAM phải ứng trước 200.000.000 đồng ngay tại ngày giao hàng.

Công ty HOA NAM phải được một NHTM bảo lãnh về việc thanh toán giá trị còn lại của hợp đồng.

Sau khi thẩm định, ngày 11/12/20xx ngân hàng KBB đã đồng ý bảo lãnh và ký hợp đồng bảo lãnh với công ty HOA NAM, các điều khoản chính của hợp đồng bảo lãnh như sau:

Số tiền bảo lãnh: X đồng

Thời hạn bảo lãnh: từ ngày 24/12/20xx đến sau 60 ngày kể từ thời hạn thanh toán chậm nhất của hợp đồng mua bán hàng hóa.

Phí bảo lãnh: 0,2%/tháng (chưa bao gồm VAT 10%)

Công ty HOA NAM ký quỹ 420.000.000 đồng vào tài khoản ngân hàng KBB.

Tài sản đảm bảo khác của công ty HOA NAM là 1 xe hơi được định giá là 800.000.000

Nếu ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, công ty HOA NAM sẽ trả nợ định kỳ mỗi tháng trong thời hạn 3 tháng kể từ ngày NH thực sự giải ngân theo phương thức kỳ khoản giảm dần với lãi suất vay là 17%/năm.

Vào ngày 25/01/20xx +1 ngân hàng được thông báo từ phía công ty Kim Tan yêu cầu ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh với số tiền là 750.000.000. Ngày 01/02/20xx +1 sau khi kiểm tra xác nhận, ngân hàng sử dụng toàn bộ số tiề ký quỹ của khách hàng đồng thời giải ngân cho khách hàng số tiền còn lại để trả tiền cho công ty Kim Tan

Yêu cầu:

1. Tính X – giá trị của hợp đồng bảo lãnh.

2. Tính phí bảo lãnh hàng tháng ngân hàng phải thu.

3. Hãy lập kế hoạch trả nợ cho công ty HOA NAM.

CHƯƠNG 8: NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN

Giới thiệu: Chương này bao gồm các nội dung: khái niệm về bao thanh toán, đặc điểm của bao thanh toán, các loại bao thanh toán, phí bao thanh toán.

Mục tiêu:

+ Trình bày được khái niệm, đặc điểm, các hình thức và quy trình của nghiệp vụ bao thanh toán.

+ Tính toán được số tiền bao thanh toán, số tiền phí.

Nội dung chính:

8.1. Khái niệm và đặc điểm nghiệp vụ bao thanh toán

8.1.1 Khái niệm

Có nhiều khái niệm về BTT khác nhau

Theo công ước về BTT quốc tế UNIDROIT này 28/05/1988, BTT là một dạng tài trợ bằng việc mua các khoản nợ ngắn hạn trong giao dịch thương mại giữa tổ thức tài trợ (tổ chức mua nợ) và bên cung ứng (tổ chức bán nợ).

Theo quy tắc chung về BTT quốc tế GRIF, BTT là một hợp đồng, theo đó người bán có thể hoặc sẽ chuyển nhượng các khoản pải thu cho một đơn vị BTT để nhận được ít nhất một trong các dịch vụ sau:

- Tài trợ thương mại
- Theo dõi, quản lý sổ sách các khoản phải thu
- Thu hộ các khoản phải thu
- Bảo đảm rủi ro nợ xất cho người bán

Theo luật các TCTD 2010: BTT là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

Theo thông tư 02/2017/TT-NHNN ngày 17/05/2017 " Quy định về hoạt động bao thanh toán của TCTD, chi nhánh NHNNg" thì quy định bao thanh toán bên bán hàng và bên mua hàng như sau:

– BTT bên bán hàng là việc đơn vị BTT mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu của khách hàng là bên bán thông qua việc ứng trước tiền thanh toán cho bên bán hàng và được khách hàng hoàn trả tiền ứng trước, lãi và phí theo quy định.

– BTT bên mua hàng là việc đơn vị BTT mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu của khách hàng là bên mua hàng thông qua việc ứng trước tiền thanh toán cho bên bán hàng và được khách hàng hoàn trả tiền ứng trước, lãi và phí theo quy định.

Như vậy, tuy có nhiều khái niệm khác nhau nhưng có thể rút ra được kết luận chung về BTT như sau: *BTT là hình thức tài trợ cho hoạt động mua bán những khoản phải thu chưa đến hạn từ các hoạt động SXKD, cung ứng hàng hóa và dịch vụ. Nói cách khác BTT là việc các tổ chức tài chính mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.*

8.1.2 Đặc điểm

Có ba chủ thể tham gia vào nghiệp vụ BTT: Người bán nợ, người mua nợ và người có nghĩa vụ trả nợ.

Người bán nợ (bên bán hàng, bên cung cấp dịch vụ): là các DN bán hàng hóa có các khoản phải thu chưa đến hạn thanh toán phát sinh từ các hoạt động SXKD, cung ứng hàng hóa dịch vụ.

Người mua nợ (đơn vị BTT) là các ngân hàng, các tổ chức tài chính tài trợ cho bên bán nợ bằng cách mua lại các khoản phải thu chưa đến hạn thanh toán của bên này.

Người mắc nợ (người có nghĩa vụ trả nợ) là người mua hàng hóa dịch vụ trong giao dịch mua bán làm phát sinh khoản phải thu này cho đơn vị BTT (người mua nợ).

BTT là hình thức cấp tín dụng ngắn hạn cho khách hàng dựa trên các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa, dịch vụ. Riêng ở Việt Nam hiện nay quy định thời hạn BTT không quá 180 ngày.

8.1.3 Điều kiện bao thanh toán

8.1.3.1 Điều kiện đối với bên mua nợ

Các đơn vị được thực hiện nghiệp vụ BTT khi họ được cấp phép hoạt động.

Theo quy định hiện hành tại Việt Nam, đơn vị BTT là NHTM, công ty tài chính BTT và chi nhánh ngân hàng nước ngoài được thực hiện BTT.

Đối với hoạt động BTT xuất – nhập khẩu: Ngoài những điều kiện trên, đơn vị BTT còn phải là đơn vị được cấp phép kinh doanh ngoại hối theo quy định của từng quốc gia.

8.1.3.2 Điều kiện đối với bên bán nợ

– Nhu cầu BTT để sử dụng tiền ứng trước vào mục đích hợp pháp và phục vụ cho hoạt động SXKD.

– Có khả năng tài chính để trả nợ

– Có phương án sử dụng vốn khả thi

8.1.3.3 Điều kiện BTT đối với bên có nghĩa vụ trả nợ

– Doanh nghiệp có đầy đủ tư cách pháp nhận theo quy định của pháp luật.

– Có đầy đủ năng lực hành vi dân sự

– Có giấy phép hoạt động kinh doanh lĩnh vực liên quan đến khoản phỉa thu phát sinh mà bên bán yêu cầu BTT

– Tình hình tài chính đảm bảo khả năng thanh toán cho đơn vị BTT khi khoản phải thu đến hạn

– Tình hình hoạt động SXKD ổn định, hiệu quả theo kết quả thẩm định tín dụng của đơn vị BTT

– Trong nhiều trường hợp đơn vị BTT bên bán yêu cầu bên mua phải được đơn vị BTT bên mua cấp han mức BTT

8.1.3.4 Điều kiện về khoản phải thu

– Các khoản phải thu sau đây không được thực hiện BTT

– Khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng mua, bán hàng hóa bị pháp luật nghiêm cấm.

– Khoản phải thu phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận bất hợp pháp.

– Khoản phải thu phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận đang có tranh chấp.

– Khoản phải thu phát sinh từ các hợp đồng bán hàng dưới hình thức ký gửi

– Các phải thu đã được gán nợ hoặc cầm cố, thế chấp.

– Các phải thu đã quá hạn thanh toán theo hợp đồng mua, bán hàng.

– Khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng mua, bán hàng có thời hạn thanh toán còn lại dài hơn thời hạn BTT tối đa được quy định ở mỗi quốc gia.

8.1.4 Lợi ích của bao thanh toán

8.1.4.1 Đối với bên bán hàng/ bên xuất khẩu

Được tài trợ vốn và đẩy nhanh tốc độ luân chuyể vốn

Nếu thực hiện BTT, đơn vị BTT sẽ cho bên bán hàng/ bên xuất khẩu vay một khoản tiền ứng trước ngay sau khi giao hàng (nếu bên bán yêu cầu). Như vậy, bên bán hàng cải thiện được dòng tiền mặt, tăng vòng quay sử dụng vốn.

Tiết kiệm được chi phí giao dịch, chi phí đòi nợ, chi phí quản lý khoản phải thu

Khi BTT, ngân hàng theo dõi, quản lý khoản phải thu và đến thời hạn thích hợp sẽ thu hồi nợ. Như vậy bên bán không còn phải bận tâm tới các công việc quản lý liên quan đến khoản phải thu và tiết kiệm được các chi phí như: tiền lương cho nhân viên thực hiện quản lý khoản phải thu, chi phí trong giao dịch nhắc và đòi nợ người mua cũng như các chi phí khác phát sinh liên quan.

Giảm rủi ro thu hồi nợ

Khi BTT, đơn vị BTT tiến hành xử lý hóa đơn, quản lý các khoản phải thu và thu hồi nợ từ bên mua. Rủi ro thu hồi nợ được giảm đi rất nhiều đối với bên bán do đơn vị BTT là tổ chức hoạt động có tính chuyên nghiệp trong lĩnh vực tiền tệ.

Có thêm thông tin về bên mua hàng

Đơn vị BTT tiến hành thẩm định tín dụng đối với bên mua hàng trước khi ra quyết định có BTT hay không. Khi đơn vị BTT khoản phải thu cũng có nghĩa họ chấp nhận cấp tín dụng theo kết quả thẩm định tín dụng đối với bên mua hàng. Như vậy bên bán hàng có thêm thông tin về bên mua hàng thông qua sự đánh giá tín dụng của đơn vị BTT.

Riêng đối với BTT quốc tế, nhà xuất khẩu giải quyết đưuọc các trở ngại khi thực hiện giao dịch thanh toán với bên nhập khẩu như sự khác biệt về văn hóa kinh doanh, về hệ thống pháp luật giữa các quốc gia, về ngôn ngữ và phong tục tập quán

8.1.4.2 Đối với bên mua hàng/ nhà nhập khẩu

Được đơn vị BTT tài trợ vốn tín dụng

Khi thực hiện BTT, đơn vị BTT có thể cấp tín dụng BTT cho bên mua. Đến ngày đáo hạn khoản phải thu, bên mua có thể yêu cầu ngân hàng cho vay trong hạn mức tín dụng để tiến hành việc thanh toán.

Có thể mua được hàng hóa mà chưa phải chịu sức ép về tài chính để thanh toán

Nếu được BTT, bên bán dễ dàng hơn trong việc chấp nhận bán hàng thanh toán trả chậm của bên mua. Do được thanh toán trả chậm nên bên mua có thể nhận được hàng hóa để duy trì và đẩy mạnh hoạt động SXKD của mình mà chưa phải đối mặt với sức ép về tài chính để thanh toán ngay khoản tiền hàng này.

Thuận lợi hơn trong đàm phán giao dịch thương mại với bên bán

Trước khi quyết định BTT, đơn vị BTT phải tiến hành thẩm định tín dụng đối với bên mua. Khi đơn vị BTT đồng ý thực hiện BTT, mức độ tin cậy của bên mua đối với bên bán cao hơn. Bên mua, vì vậy cũng dễ dàng hơn trong việc đàm phán thương mại với bên bán.

Riêng đối với BTT quốc tế, những trở ngại do bất đồng ngôn ngữ, khác nhau về hệ thống phát luật, phong tục tập quán trong giao dịch thương mại quốc tế cũng được giải quyết. Bởi nhà nhập khẩu không phải tiếp tục đàm phán với nhà xuất khẩu mà thực hiện việc thanh toán trực tiếp với đơn vị BTT nhập khẩu.

8.1.4.3 Đối với đơn vị bao thanh toán

Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng

Với những tiện ích của BTT đã đề cập ở trên, khách hàng ngày càng quan tâm đến sản phẩm này. Vì vậy việc đơn vị BTT cung cấp và không ngừng hoàn thiện sản phẩm BTT tạo được lợi thế cạnh tranh, giúp khách hàng tìm đến và gắn bó với đơn vị mình nhiều hơn.

Tăng nguồn thu, tăng lợi nhuận.

Thực hiện BTT, đơn vị BTT thu được lãi cho vay tiền ứng trước và thu phí các dịch vụ phát sinh. Khoản lãi và phí thu được làm tăng lợi nhuận cho đơn vị BTT.

Duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng

Thông qua việc thực hiện BTT, đơn vị BTT có thể thiết lập, duy trì mối quan hệ với cả bên bán và bên mua. Trong quá trình thẩm định bên mua, tiến hành thu nợ, đơn

vị BTT có nhiều thông tin về bên mua để lựa chọn đối tượng khách hàng tiềm năng, tiếp tục mở rộng hợp tác lâu dài. Đây được coi là cách tìm kiếm và tiếp cận khách hàng rẻ tiền nhưng hiệu quả của đơn vị BTT.

8.2. Phân loại bao thanh toán

8.2.1 Phân loại bao thanh toán theo nội dung nghiệp vụ

a. Bao thanh toán thông thường

Là loại bao thanh toán mà đơn vị bao thanh toán chấp nhận thanh toán tiền ngay cho đơn vị bán, sau khi đã khấu trừ tiền lãi và hoa hồng phí. Khi đến hạn, đơn vị bao thanh toán sẽ xuất trình chứng từ cho người mua và người mua có trách nhiệm thanh toán toàn bộ số tiền theo chứng từ cho đơn vị bao thanh toán.

Bao thanh toán thông thường có thể vận dụng phương thức miễn truy đòi hoặc có truy đòi.

b. Bao thanh toán có kỳ hạn

Là bao thanh toán được thực hiện không phụ thuộc và thời gian mua bán hàng hóa dịch vụ của bên mua và bên bán, mà phụ thuộc vào thời hạn thỏa thuận giữa đơn vị bao thanh toán và bên bán, theo đó cứ đến thời hạn định kỳ (10 ngày, 15 ngày, 1 tháng…)đơn vị bao thanh toán sẽ ứng trước vào tài khoản của bên bán một số tiền nhất định.

Khi người bán giao hàng cho người mua, bộ chứng từ sẽ chuyển cho đơn vị bao thanh toán để thu tiền. Tiền thu được sẽ trừ vào khoản ứng trước, lãi, phí, còn lại bao nhiêu sẽ chuyển vào tài khoản của bên bán.

Bao thanh toán kỳ hạn được áp dụng khi người bán mà người mua có quan hệ thương mại thường xuyên, ổn định.

8.2.2 Phân loại bao thanh toán theo phạm vi hoạt động

a. Bao thanh toán nội địa

Đây là hình thức bao thanh toán phát sinh trong một nước. Người bán và người mua đều là các doanh nghiệp trong nước (kể cả các công ty liên doanh, doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài). Các quan hệ thương mại giữa người bán và người mua đều được thực hiện trong phạm vi quốc nội và chỉ bị chi phối bởi hệ thống luật pháp trong nước.

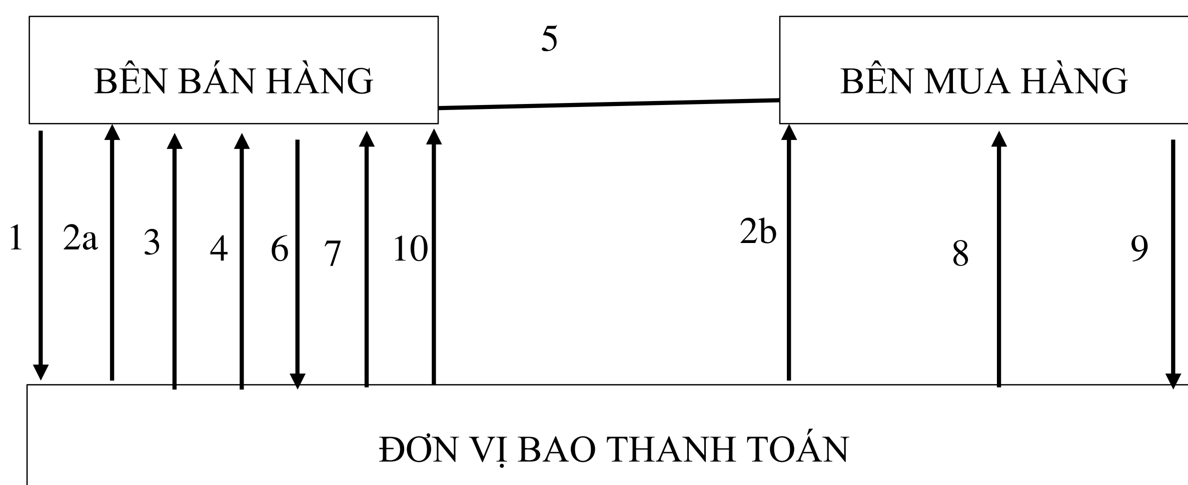
Bao thanh toán nội địa, do phạm vi hẹp nên đơn vị bao thanh toán có thể dễ dàng thẩm định, đsnh giá khách hàng của mình để quyết định cung cấp dịch vụ bao thanh toán. Nhờ mức độ rủi ro cho đơn bị bao thanh toán sẽ thấp hơn. Bao thanh toán nội địa có tính chất phổ biến hơn, doanh số hoạt động lớn hơn.

b. Bao thanh toán quốc tế

Bao thanh toán quốc tế là hình thức bao thanh toán mà người bán, người cung câp là những nhà xuất khẩu hoặc cung ứng dịch vụ ở trong nước, còn người mua chính là người nhập khẩu ở nước ngoài. Quan hệ thương mại giữa họ là quan hệ thương mại quốc tế. Do đó để cung cấp dịch vụ bao thanh toán quốc tế, đơn vị bao thanh toán cần phải xác lập quan hệ đại lý với các tổ chức tài chính ở nước ngoài để vừa thực hiện tốt nghiệp vụ, vừa ngăn ngừa và hạn chế các rủi ro phát sinh do tính chất phức tạp và đa dạng các quan hệ thương mại quốc tế.

8.3. Thực hành Quy trình bao thanh toán

8.3.1 Quy trình bao thanh toán trong nước.



Bước 1: Đơn vị BTT tiếp nhận hồ sơ BTT của khách hàng.

Sau khi ký hợp đồng kinh tế, bên bán lập hồ sơ gửi đến đơn vị BTT. Hồ sơ đề nghị BTT thông thường bao gồm:

- Giấy đề nghị cung cấp dịch vụ BTT (theo mẫu của đơn vị BTT)
- Hồ sơ pháp lý của bên bán, bên mua.
- Hồ sơ chứng minh tình hình tài chính, tình hình SXKD của bên bán.

– Hồ sơ tài sản đảm bảo.

– Hợp đồng kinh tế giữa bên mua và bên bán.

Sao kê chi tiết các khoản phải thu của bên bán với bên mua trong một khoảng thời gian nhất định theo quy định của đơn vị BTT (đới với trường hợp hai bên mua bán đã thiết lập quan hệ thương mại…)

– Tài liệu khác có liên quan.

Bước 2: Thẩm định tín dụng đối với khách hàng.

2a: Đơn vị BTT tiến hành thẩm định tín dụng đối với bên bán

2b: Đơn vị BTT tiến hành thẩm định tín dụng đối với bên mua.

Bước 3: Thông báo kết quả thẩm định cho khách hàng.

Trường hợp 1: Nếu không đồng ý BTT, đơn vị BTT thông báo từ chối và nếu rõ lý do bằng văn bản cho khách hàng.

Trường hợp 2: Nếu đồng ý BTT, hai bên thực hiện các thủ tục tiếp theo.

Bước 4: Ký kết hợp đồng BTT

Đơn vị BTT và bên bán thỏa thuận các điều kiện BTT. Khi đồng ý các điều kiện, điều khoản quy định trách nhiệm, nghĩa vụ, quyền hạn của mỗi bên, hai bên tiến hành ký hợp đồng BTT.

Bước 5: Bên bán giao hàng cho bên mua

Sau khi ký hợp đồng BTT với đơn vị BTT, bên bán hàng giao hàng hóa dịch vụ cho bên mua hàng theo thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa dịch vụ giữa hai bên.

Bước 6: Bên bán xuất trình bộ chứng tứ và yêu cầu đơn vị BTT thực hiện BTT.

Đơn vị BTT tiếp nhận bộ chứng từ cần tiến hành kiểm trả lại các thông tin sau:

– Trên hóa đơn thương mại, tên và địa chỉ của bên mua, phát hành hóa đơn (ngày phát hành hóa đơn phải trùng hoặc sau ngày giao hàng thực tế) số lượng, chủng loại, đơn giá….hàng hóa được giao phái đúng như thỏa thuận trong hợp đồng mua bán.

– Kiểm tra điều kiện thanh toán ghi trong hóa đơn thương mại phù hợp với thỏa thuận trong hợp đồng mua bán và điều kiện BTT của ngân hàng.

– Loài chứng từ, số lượng chứng từ mỗi loại đúng và đủ như đã thỏa thuận trong hợp đồng mua bán và hợp đồng BTT.

Sau khi kiểm tra tính đầy đủ, chính xác và hợp lý của chứng từ BTT, bên bán thực hiện các thủ tục chuyển nhượng khoản phải thu cho đơn vị BTT.

Bước 7: Đơn vị BTT ứng trước tiền cho bên bán

Nếu bên bán yêu cầu ứng trước tiền, đơn vị BTT tính toán và chuyển tiền cho vay ứng trước khoản phải thu cho bên bán.

Bước 8: Thu hồi nợ

Đơn vị BTT theo dõi khoản phải thu và thu nợ từ bên mua khi đến hạn.

Bước 9: Bên mua thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ.

Đến thời hạn thanh toán, bên mua thanh toán cho đơn vị BTT.

Bước 10: Đơn vị BTT thanh lý hợp đồng hoặc xử lý nợ quá hạn.

Trường hợp 1: bên mua thanh toán khoải phải thu khi đến hạn. Đơn vị BTT tiền hành thu hồi nợ và lãi tiền cho vay ứng trước. Số tiền còn lại (nếu có) sẽ chuyển vào tài khoản cho bên bán.

Trường hợp 2: bên mua không thanh toán khi đến hạn, ngân hàng tiến hành xử lý nợ quá hạn.

8.3.2 Quy trình bao thanh toán quốc tế.

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu BTT từ bên xuất khẩu

Bên xuất khẩu lập và nộp hồ sơ đề nghị EF (đơn vị bao thanh toán xuất khẩu) thực hiện BTT khoản thu từ hợp đồng ngoại thương

Thông thường bộ hồ sơ bao gồm:

– Giấy đề nghị BTT
– Hồ sơ pháp lý của bên xuất khẩu, bên xuất khẩu.
– Hồ sơ hợp đồng ngoại thương giữa bên xuất khẩu và bên nhập
– Hồ sơ về tình hình SXKD, tình hình tài chính của bên xuất khẩu trong một khoảng thời gian.

Bước 2: EF thẩm định tín dụng đối với bên xuất khẩu và lụa chọn IF (đơn vị bao thanh toán nhập khẩu)

Sau khi nhận được hồ sơ yêu cầu BTT, EF tiến hành thẩm định tín dụng đối với bên xuất khẩu đồng thời lựa chọn IF và yêu cầu IF thực hiện thẩm định tín dụng đối với nhà nhập nhẩu.

***Bước 3: IF tiến hành thẩm định tín dụng đối với nhà nhập khẩu*.**

IF thực hiện phân tích, thẩm định các khoản phải thu, tính hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính đảm bảo khả năng thanh toán khoản phải thu của bên nhập khẩu.

Bước 4: IF trả lời về kết quả thẩm định nhà nhập khẩu.

IF trả lời kết quả thẩm định nhà thẩm định cho EF.

Bước 5: EF thông báo kết quả thẩm định cho khách hàng

Trường hợp 1: Nếu không đồng ý BTT, EF thông báo từ chối và nêu rõ lý do bằng văn bản cho khách hàng

Trường hợp 2: Nếu đồng ý BTT, hai bên thực hiện các thủ tục tiếp theo.

Bước 6: Ký kết hợp đồng BTT

EF và bên xuất khẩu thỏa thuận các điều kiện BTT. Khi đồng ý các điều kiện, điều khoản quy định trách nhiệm, nghĩa vụ, quyền hạn của mỗi bên, hai bê tiến hành ký kết hợp đồng BTT.

Bước 7: Bên xuất khẩu giao hàng cho bên mua

Sau khi ký kết hợp đồng BTT, bên xuất khẩu giao hàng hóa cho bên nhập khẩu theo thỏa thuận giữ hai bên trong hợp đồng ngoại thương.

Bược 8: Bên xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ và chuyển nhượng các khoản phải thu.

8a:Sau khi kiểm tra tính đầy đủ, chính xác và hợp lý của chứng từ BTT, EF yêu cầu bên xuất khẩu thực hiện các thủ tục chuyển nhượng khỏa phải thu.

8b: EF thực hiện thủ tục chuyển nhượng khoản phải thu cho IF.

Bước 9: EF ứng trước tiền cho bên xuất khẩu

Nếu bên xuất khẩu yêu cầu được ứng trước tiền, EF tính toán và chuyển tiền cho vay ứng trước khoản phải thu cho bên xuất khẩu.

Bước 10: IF tiến hành theo dõi và thu hồi nợ và thu hồi nợ từ nhà nhập khẩu khi đến hạn thanh toán.

Nhận được điện chuyển nhượng khoản phải thu từ EF, IF thông báo khoản phải thu cho nhà nhập khẩu.

Theo dõi và nhắc nợ đối với nhà nhập khẩu khi khoản phải thu gần đến hạn.

Gửi điện, thư thông báo và yêu cầu bên nhập khẩu thanh toán khi đến hạn.

Bước 11: Nhà nhập khẩu thanh toán cho IF khi khoản phải thu đến hạn.

Trường hợp 1: nhà nhập khẩu thanh toán, IF sẽ thực hiện các thủ tục tiếp theo.

Trường hợp 2: Nhà nhập nhẩu không thanh toán, IF tiến hành xử lý nợ quá hạn đối với bên nhập khẩu.

Bước 12: IF tiến hành thanh toán tiền cho EF

Nhận được tiền thanh toán từ nhà nhập khẩu, IF chuyển tiền thanh toán cho EF.

Bước 13: EF thanh lý hợp đồng BTT

Nhận được tiền từ IF, EF thu hồi nợ gốc, lãi của khoản cho vay ứng trước và phí nếu có. Số tiền còn lại (nếu có) sẽ chuyển vào tài khoản tiền gửi thanh toán cho bên xuất khẩu.

8.3.3 Xác định phí và lãi bao thanh toán

Xác định số tiền và thời hạn cho vay ứng trước.

a. Xác định số tiền ứng trước.

Theo quy trình BTT đã trình bày ở trên, đơn vị BTT cho bên bán hàng vay tiền ứng khi nhận được bộ chứng từ (nếu bên bán yêu cầu).

Khi bên bán hàng đáp ứng đủ điều kiện để được cho vay ứng trước khoản phải thu theo quy định, đơn vị BTT xác định số tiền cho vay ứng trước. thông thường đơn vị BTT cho bên cho vay tiền ứng trước khoảng 60%, 80% giá trị khoản phải thu. Tuy nhiên tùy thuộc vào chính sách của từng đơn vị BTT, khả năng trả nợ và uy tín của bên

mua, mặt hàng, điều kiện, phương thức thanh toán, các thỏa thuận khác trong hợp đồng thương mại về việc giảm giá, chiết khấu, giải quyết tranh chấp xảy ra (nếu có) mà tỷ lạ cho vay ứng trước sẽ cao hay thấp hơn mức đó.

Số tiền cho vay ứng trước = Giá trị khoản phải thu X Tỷ lệ ứng trước

b. Xác định thời gian ứng trước

Thời gian ứng trước được tính từ ngày đơn vị BTT cho vay tiền ứng trước đến khi đơn vị này thu hồi được nợ từ bên mua/ nhà nhập khẩu. Thời hạn ứng trước được đơn vị BTT cho vay tiền ứng trước được đơn vị BTT tính bằng thời hạn còn lại của khoản phải thu có thể cộng thêm "n" ngày dự phòng. Thời hạn còn lại của khoản phải thu là thời gian được tính từ ngày ứng trước cho đến ngày đáo hạn của khoản phải thu. Số ngày dự phòng đuuọc các ngân hàng tính dựa trên kinh nghiệm về thời gian thanh toán chậm trễ theo thị trường, theo tập quán, theo thời gian chờ xử lý chứng từ ở một quốc gia.

Thời gian ứng trước = Thời hạn thanh toán còn lại + Số ngày dự phòng (nếu có)

c. Xác định tiên lãi bao thanh toán

Lãi BTT là tiền lãi cho vay ứng trước mà bên bán phải trả cho đơn vị BTT. Lãi BTT được tính theo công thức sau:

Lãi BTT = Số tiền ứng trước X Thời gian ứng trước X Lãi suất BTT

Trong đó:

Lãi suất BTT; là mức lãi suất áp dụng theo biểu lãi suất của đơn vị BTT. Mức lãi suất này được quy định trong hợp đồng BTT ký kết giữa hai bên.

Thời gian ứng trước: là khoảng thời gian được tính từ ngày khách hàng nhận tiền ứng trước cho đên khi người mua thanh toán nợ.

d. Xác định phí bao thanh toán

Khi thực hiện BTT đơn vị BTT tiến hành xử lý, quản lý khoản phải thu, thu hồi nợ và đảm bảo rủi ro thu hồi nợ cho bên bán. Đơn vị BTT sẽ thu phí cho những dịch vụ đo theo các cách khác nhau.

Cách 1: Thu phí theo một mức nhất định

Theo cách thu phí này, mức phí không phụ thuộc vào giá trị khoản phải thu mà phụ thuộc vào chính sách phí của đơn vị BTT, kết quả thẩm định tín dụng bên bán bên mua, loại hàng hóa giao dịch.

Cách 2: Thu phí theo một tỷ lệ phần trăm giá trị khoản phải thu

Gỉa sử đơn bị BTT quy định tỷ lệ phí BTT là p% thì phí BTT mà bên bán phải trả là :

Phí BTT = Giá trị các khoản phải thu X P%

Đối với BTT quốc tế, cả hai đơn vị BTT xuất khẩu và BTT nhập khẩu đều thu phí cho những dịch vụ mà họ cung cấp. Trong trường hợp này phí BTT mà bên bán phải chịu bao gồm phí BTT trả cho EF và phí BTT trả cho IF.

Phí BTT = Phí IF + Phí EF

Trong đó:

Phí EF = Gía trị khoản phải thu X Tỷ lệ phí EF + Các phí khác (nếu có)

Phí IF = Gía trị khoản phải thu X Tỷ lệ phí IF + Các phí khác (nếu có)

8.4. Bài tập chương 8

Bài 1: Ngày 15/05/2016 ngân hàng X ký hợp đồng bao thanh toán với doanh nghiệp An Bình, khoản phải thu trị giá 1.200 triệu đồng, đồng thời thu phí bằng 2% giá trị khoản phải thu. Theo hợp đồng BTT, ngày 15/03/2016, ngân hàng X giải ngân cho công ty An Bình ứng trước 840 triệu đồng, lãi suất 12%/năm. Ngày 4/5/2016, ngân hàng thu nợ 1.200 triệu đồng từ bên mua.

Yêu cầu: Xác định số tiền ngân hàng X còn phải chuyển trả cho công ty An Bình sau khi thu hồi nợ gốc và lãi vay.

Bài 2: Ngày 10/08/2016 ngân hàng chấp nhận BTT hối phiếu H23/2016. Thông tin về hối phiếu như sau:

Mệnh giá 10.000 USD

Ký phát 15/07/2016, cam kết thanh toán sau 90 ngày kể từ ngày ký vận đơn đường biển

Vận đơn đường biển ký ngày 18/7/2016.

Theo yêu cầu của bên bán, ngày 12/08/2016 ngân hàng cho bên xuất khẩu vay ứng trước 80% mệnh giá hối phiếu. Lãi suất 3,8%/năm.

Phí BTT bao gồm: phí quản lý khoản phải thu 20 USD. Phí xử lý hóa đơn 8USD, phí thu nợ 300 USD.

Yêu cầu:

1. Tính số tiền ngân hàng cho bên XK vay ứng trước.

2. Xác định phí BTT bên xuất khẩu phải trả.

3. Tính tổng số tiền bên xuất khẩu thu được nếu BTT khoản phải thu trên

Biết rằng: Ngân hàng tính lãi theo ngày. Cơ sở tính lãi 365 ngày/năm

CHƯƠNG 9: NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU

Giới thiệu: Chương 9 giới thiệu về khái niệm, đặc điểm, vai trờ của tài trợ xuất nhập khẩu. Các phương thức tài trợ xuất nhập khẩu.

Mục tiêu:

+ Trình bày được khái niệm, đặc điểm của nghiệp vụ tài trợ xuất khẩu

+ Tính toán được các số tiền tài trợ, tiền lãi của nghiệp vụ.

Nội dung chính:

9.1. Khái niệm và đặc điểm

9.1.1 Khái niệm

Tài trợ nhập khẩu là một bộ phận quan trọng trong hoạt động tài trợ ngoại thương của các NHTM. Nghiệp vụ tài trợ nhập khẩu nhằm hỗ trợ về tài chính cùng với thủ tục giấy tờ liên quan để doanh nghiệp nhập khẩu có thể thực hiện nghĩa vụ của mình trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Gía trị tài trợ thường ở mức vừa và lớn.

Tài trợ xuất khẩu của NHTM là một hình thức tài trợ thương mại, kỳ hạn gắn với thời gian thực hiện thương vụ xuất khẩu, đối tượng nhận tài trợ là các doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp hoặc ủy thác, giá trị tài trợ thường ở mức vừa và lớn. Tài trợ xuất khẩu là một bộ phận trong tài trợ ngoại thương của ngân hàng. Nghiệp vụ tài trợ xuất khẩu bao gồm hỗ trợ về tài chính cùng với thủ tục giấy tờ liên quan để doanh nghiệp xuất khẩu có thể thực hiện nghĩa vụ của mình trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Tài trợ ngoại thương bao gồm các hoạt động mang tính chất tài trợ của ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu đặc thù về tài chính và uy tín trong kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu trong quá trình giao dịch ngoại thương.

Theo nghĩa rộng, quá trình ngoại thương có thể bao hàm cả các giao dịch kinh doanh trước và sau thương vụ xuất nhập khẩu, có tính chất gắn liền với thương vụ xuất nhập khẩu đó. Đối với bên xuất khẩu đó là quá trình thu gom

9.1.2 Đặc điểm

Đối tượng được tài trợ nhập khẩu là nhu cầu về tiền của các nhà nhập khẩu để thanh toán cho bên xuất khẩu trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Thời hạn tài trợ

thường là ngắn hạn. Các tổ chức nhập khẩu muốn được tài trợ cũng phải có một số điều kiện nhất định như có giấy phép kinh doanh nhập khẩu, nhập khẩu mặt hàng được phép nhập theo quy định của pháp luật và một số yêu cầu về khả năng tài chính để đảm bảo việc hoàn trả nợ vay.

Đối tượng tài trợ xuất khẩu: là những nhu cầu vốn tạm thời thiếu hụt của khách hàng trong quá trình kinh doanh xuất khẩu (quá trình gom hàng cũng như chế biến hàng hóa chuẩn bị xuất khẩu) nhất là đối với những hợp đồng xuất khẩu liên tục, thường có nhu cầu ngay để sản xuất tiếp tục SXKD bình thường.

9.1.3 Vai trò của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

9.1.3.1 Đối với nền kinh tế

Nhờ có sự tài trợ của ngân hàng, đáp ứng nhu cầu về vốn cho các doanh nghiệp, tạp điều kiện giúp cho doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giảm tỷ lệ thất nghiệp, đồng thời hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách Nhà nước.

Tín dụng còn tạo điều kiện thuận lợi giúp các đơn vị tiểu thủ công nghiệp phát triển sản xuất, tăng nhanh sản lượng hàng hóa, tạo ra nhiều sản phẩm xuất khẩu như: may mặc, giày da, dệt, sơn mài, gốm sứ mỹ nghệ, sản xuất chế biến thực phẩm xuất khẩu… đa dạng hóa các mặt hàng xuất khẩu.

Tín dụng không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn để nhập khẩu máy móc, thiết bị, phục vụ sản xuất mà còn nhập khẩu các hàng hóa tiêu dùng cần thiết cho đời sống và sinh hoạt của người dân.

Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu góp phần phục vụ chương trình, mục tiêu phát triển kinh tế theo định hướng chính sách phát triển kinh tế quốc gia góp phần tăng kim ngạch xuất nhập khẩu; giảm dần sự mất cân đối cán cân thương mại; tạo nguồn thu ngoại tệ và sử dụng ngoại tệ có hiệu quả theo yêu cầu và định hướng phát triển kinh tế đất nước.

9.1.3.2 Đối với ngân hàng thương mại

Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu không chỉ góp phần tăng thu nhập mà còn điều kiện thuận lợi cho ngân hàng phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm kinh doanh cung

cấp cho khách hàng, góp phần thu hút khách hàng nâng cao uy tín và thương hiệu của ngân hàng trên thị trường.

Khi cấp tín dụng ngân hàng yêu cầu khách hàng các chi phí phát sinh đều phải thanh toán qua ngân hàng nhằm kiểm tra mục đích sử dụng vốn tín dụng, các nguồn tiền bán hàng và các nguồn thu để trả các khoản nợ sẽ được ngân hàng quản lý chặt chẽ, giúp ngân hàng có điều kiện thu nợ và lãi đúng hạn, hạn chế rủi ro.

9.1.3.3 Đối với doanh nghiệp xuất nhập khẩu

Giải quyết nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp vay để nhập khẩu máy móc hiện đại, đổi mới trang thiết bị kỹ thuật, dây chuyền sản xuất chế biến hàng xuất khẩu với công nghệ tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa, tạo khả năng nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường thế giới.

Thông qua giao dịch tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu và thanh toán quốc tế với ngân hàng, doanh nghiệp xuất nhập khẩu được ngân hàng tư vấn miễn phí, kiểm tra bộ chứng từ, hạn chế rủi ro trong kinh doanh.

9.2. Phân loại tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

9.2.1 Căn cứ vào phương thức thanh toán

a. Tài trợ thông qua phương thức thanh toán bằng L/C

- Đối với L/C trong thanh toán hàng nhập khẩu. Được thể hiện qua hình thức sau:

– Mở L/C thanh tón hàng nhập khẩu

Khi đồng ý mở L/C cho người mua, ngân hàng thực hiện cam kết thanh toán cho người hưởng lợi L/C nếu người này xuất trình bộ chứng từ phù hợp. Ngân hàng sẽ chịu rủi ro nếu như người mua không có khả năng thanh toán. Ngân hàng mở L/C phải thanh toán cho người bán nước ngoài, điều này có nghĩa là ngân hàng mở L/C cấp tín dụng cho người mua. Do đó, trước khi mở L/C ngân hàng phải thẩm định tình hình tài chính, khả năng thanh toán, tài sản đảm bảo và hoạt động của người mua....để quyết định đồng ý mở L/C cho khách hàng.

– Cho vay ký quỹ L/C

Thông thường khi mở L/C khách hàng phải ký quỹ, tùy theo tình hình tài chính, khả năng thanh toán, quan hệ giữa ngân hàng với khách hàng và mặt hàng nhập khẩu

mà ngân hàng tài trợ sẽ quyết định mức ký quỹ cao hay thấp. Trường hợp nếu khách hàng thiếu vốn ngân hàng có thể cho vay để ký quỹ L/C.

– Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu

Để cho vay thanh toán L/C đúng quy định, doanh nghiệp nhập khẩu có thể nhận được sự tài trợ của ngân hàng thông qua hình thức thanh toán L/C trong trường L/C trả ngay, hoặc đối với L/C trả chậm, ngân hàng thay mặt doanh nghiệp nhập khẩu ký chấp nhận thanh toán trên hối phiếu và có trách nhiệm thanh toán hối phiếu khi đến hạn.

- Đối với L/C trong thanh toán hàng xuất khẩu. Được thể hiện qua các hình thức sau:

– Cho vay thực hiện sản xuất hàng xuất khẩu theo L/C

Khi nhận được L/C có nghĩa doanh nghiệp xuất khẩu được ngân hàng phát hành cam kết đảm bảo thanh toán với điều kiện doanh nghiệp xuất khẩu phải thực hiện đúng các điều kiện quy định trong L/C. Sau khi giao hàng doanh nghiệp xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ phù hợp với điều kiện đã ghi trong L/C. Doanh nghiệp xuất khấu dựa vào L/C đã mở để yêu cầu ngân hàng phục vụ cấp một khoản tín dụng để thực hiện sản xuất hàng xuất khẩu theo L/C quy định.

– Cho vay chiết khấu hoặc ứng trước chứng từ hàng xuất khẩu

Để đáp ứng nhu cầu vốn, doanh nghiệp xuất khẩu sau khi giao hàng xong có thể thương lượng với ngân hàng để thực hiện chiết khấu bộ chứng từ hoặc ứng trước tiền trước khi gửi bộ chứng từ ra nước ngoài đòi tiền. Đối với doanh nghiệp xuất nhập khẩu, L/C không những là công cụ đảm bảo thanh toán mà là công cụ đảm bảo tín dụng.

b. Tài trợ thông qua phương thức nhờ thu

Đây là phương thức thanh toán chủ yếu có lợi cho bên mua, thông thường được áp dụng khi hai bên quen biết tin tưởng nhau. Tài trợ của ngân hàng trong phương thức này thể hiện như sau”

– Nhờ thu đi trong thanh toán hàng xuất khẩu

Tương tự như phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng cso thể cho doanh nghiệp vay thu mua, sản xuất hàng xuất khẩu, chiết khấu hoặc ứng trước bộ chứng từ hàng xuất khẩu, hoặc bao thanh toán thông qua hình thức bán lại các khoản thu ngắn hạn trước khi đến hạn, thực hiện phương thức thanh toán nhờ thu trả tiền đổi chứng từ, nhờ thu chấp nhận thanh toán đổi chứng từ.

– Nhờ thu đến trong thanh toán hàng nhập khẩu

Ngân hàng tiếp nhận chứng từ ngân hàng nước ngoài, xuất trình hối phiếu đòi tiền doanh nghiệp nhập khẩu. Nếu doanh nghiệp nhập khẩu không đủ khả năng thanh toán thì ngân hàng cho vay thanh toán hàng nhập khẩu.

9.2.2 Tài trợ dựa trên cơ sở hối phiếu

a. Chiết khấu hối phiếu

Là hình thức tín dụng ngắn hạn, ngân hàng mua lại hối phiếu trước khi đến hạn thanh toán. Khoản tín dụng này tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhận được tiền sớm hơn, nhằm kịp thời đáp ứng nhu cầu về vốn trong kinh doanh.

b. Chấp nhận thanh toán hối phiếu

Khi ngân hàng chấp nhận thanh toán hối phiếu có nghĩa là ngân hàng cam kết thanh toán hối phiếu khi đến hạn. Nếu doanh nghiệp nhập khẩu không đủ khả năng thanh toán thì ngân hàng phải thanh toán hối phiếu cho người thụ hưởng và đòi nợ doanh nghiệp nhập khẩu; nếu doanh nghiệp nhẩu khẩu không đủ khả năng thanh toán thì ngân hàng phải cho doanh nghiệp nhập khẩu vay để thực hiện thanh toán hối phiếu.

c. Bảo lãnh hối phiếu

Là hình thức cam kết trả tiền hối phiếu của người thứ ba đối với hối phiếu khi đến hạn thanh toán hối phiếu, thông thường là ngân hàng. Khi thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh hối phiếu, ngân hàng cam kết thanh toán hối phiếu khi đến hạn và thu phí, đây là hình thức tín dụng cho vay qua chữ ký. Vì người trả tiền không thanh toán thì ngân hàng thực hiện thanh toán tức ngân hàng cấp tín dụng cho người xin bảo lãnh hối phiếu.

9.2.3 Căn cứ vào thời hạn

a. Tín dụng ngắn hạn

Tín dụng ngắn hạn có thời hạn dưới 1 năm, cho vay bổ sung vốn lưu động, để nhập khẩu nguyên liệu, vật tư, thu mua, chế biến hàng xuất khẩu.

b. Tín dụng trung và dài hạn

Thời hạn của tín dụng dài hạn tùy theo quyd dịnh của mỗi nước. Ở nước ta tín dụng trung hạn có thời hạn từ 1 đến 5 năm, tín dụng dài hạn từ 5 năm trở lên được ngân hàng cấp tín dụng cho doanh nghiệp để đầu tư mua sắm tài sản cố định,, xây dựng mới, cải tạo, mở rộng, khôi phục, cải tiến kỹ thuật và hiện đại hóa công nghệ.....

9.2.4 Căn cứ vào tài sản đảm bảo

a. tín dụng có tài sản đảm bảo

Đây là hình thức tín dụng nhằm đảm bảo an toàn vốn cho vay của ngân hàng, các doanh nghiệp muốn được vay vốn của ngân hàng phải có tài sản cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của người thứ ba đối với khoản cho vay. Những tài sản này là cơ sở dảm bảo cho ngân hàng có khả năng thu hồi vốn cho vay trong trường hợp doanh nghiệp không trả được nợ.

b. Tín dụng không có tài sảm đảm bảo

Đây là hình thức ngân hàng cho vay mà không cần tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh bằng tài sản của người thứ ba. Cơ sở để ngân hàng cho vay dựa vào quy mô, tình hình tài chính, hiệu quả của phương án vay và có quan hệ tín dụng thường xuyên hoàn trả nợ và lãi đúng hạn với ngân hàng, thông thường là các khách hàng có uy tin với ngân hàng.

9.2.5 Một số hình thức tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu khác

a. Bao thanh toán

Đây là hình thức tài trợ đặc biệt cho doanh nghiệp xuất khẩu. Ngân hàng hoặc công ty bao thanh toán sẽ được mua lại các khoản nợ ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán để trở thành chủ nợ trực tiếp đòi nợ doanh nghiệp nhập khẩu ở nước ngoài. Nếu doanh nghiệp nhập khẩu nước ngoài không có khả năng trả nợ thì ngân hàng hoặc công ty bao thanh toán sẽ cho vay để thanh toán các khỏan nợ đến hạn. Tùy theo tính chất hoàn hảo của chứng từ, tình hình tài chính và khả năng thanh toán của người mắc nợ mà ngân hàng quyết định tỷ lệ mua nợ cao hay thấp đối vói doanh nghiệp xuất khẩu. Bên cạnh đó các công ty bao thanh toán có thể thực hiện một số các dịch vụ khác hỗ trợ hoạt động xuất nhập khẩu, quản lý các khoản nợ.

Bao thanh toán là công cụ tài trợ giúp cho doanh nghiệp xuất khẩu có vốn ngay để tiếp tục hoạt động kinh doanh của mình đồng thời giúp cho doanh nghiệp xuất khẩu không phải bận tâm vào việc quản lý thanh toán phức tạp, kéo dài thời gian. Vì vậy, doanh nghiệp xuất khẩu phải trả một khoản phí khi được bao thanh toán.

b. Cho thuê tài chính

là hình thức tín dụng trung dài hạn thể hiện cam kết giữa bên cho thuê và bên đi thuê để thuê tài sản do bên đi thuê chọn lựa từ nhà cung cấp hay người bán, được quyền sử dụng tài sản này trong khoảng thời gian nhất định và phải thanh toán tiền thuê từng kỳ

hạn theo hợp đồng cho thuê tài chính. Bên cho thuê thông thường là ngân hàng, công ty cho thuê tài chính. Với hình thức này tạo điều kiện doanh nghiệp nhập khẩu máy móc thiết bị đổi mới công nghệ mà không phỉa sử dụng nguồn vốn của mình vì được ngân hàng tài trợ toàn bộ nhu cầu vốn.

9.3. Các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu

9.3.1 Tín dụng tài trợ xuất khẩu

9.3.1.1 Tài trợ vốn lưu động

a. Mục đích

Ngân hàng tài trợ cho vay bổ sung vốn lưu động, thực hiện các chi phí thu mua, sản xuất, chế biến, gia công hàng xuất khẩu theo đúng L/C quy định, hợp đồng ngoại thương đã ký kết, hoặc theo các đơn đặt hàng.

b. Đặc điểm

Hình thức tín dụng này được tiến hành trước khi giao hàng, thông thường được áp dụng trong trường hợp ngân hàng tài trợ vừa là ngân hàng thanh toán L/C xuất, hoặc cho các hợp đồng xuất khẩu theo phương pháp nhờ thu kèm chứng từ D/P, D/A, chuyển tiền T/T trả ngay hay trả chậm.

Mức cho vay: Ngoài vốn tự có tham gia ngân hàng xét cho vay tỷ lệ nhất định dựa vào nhu cầu vố lưu động sử dụng hoặc dựa trên giá trị lô hàng xuất khẩu; nhưng không vượt giới hạn tín dụng mà ngân hàng đã cấp cho khách hàng, đồng thời phải phù hợp với nguồn trả nợ của khách hàng và nguồn vốn của ngân hàng.

Ngân hàng có thể áp dụng cho vay hạn mức hay cho vay từng lần tùy theo tình hình sản xuất và phương án kinh doanh.

Thời gian cho vay gắn liền với chu kỳ sản xuất hoặc thời gian thực hiện hợp đồng xuất khẩu nhưng tối đa không quá 12 tháng.

Mặt hàng xuất khẩu là những mặt hàng dễ tiêu thụ ở thị trường nước ngoài, được doanh nghiệp nước cho phép xuất khẩu, không thuộc danh mục cấm xuất khẩu.

Tài sản đảm bảo là tài sản thuộc sở hữu hiện có của khách hàng hoặc là tài sản đảm bảo của người thứ ba, hoặc tài sản đảm bảo được hình thành từ vốn vay bằng chính hàng xuất khẩu.

Loại tiền cho vay là nội tệ, hoặc ngoại tệ.

Thu nợ và lãi theo khế ước nhận nợ.

c. Yêu cầu

Để giám sát và kiểm soát chặt chẽ tình hình sử dụng vốn vay đúng mục đích, ngân hàng thực hiện như sau:

Giải ngân các khoản tiền vay gắn với tình hình thực hiện sản xuất hàng xuất khẩu, có đầy đủ chứng cứ thuyết minh hợp lệ, hợp pháp.

Nếu tài sản đảm bảo bằng chính lo hàng xuất khẩu được tài trợ bằng chính vố của ngân hàng, thông thường tiến hành như sau:

- Khi giải ngân để thu mua hàng hóa, chế biến, sản xuất hàng xuất khẩu phải có đày đủ chứng từ thuyết minh hợp lệ, hợp pháp. Hàng xuất khẩu trở thành tài sản đảm bảo nên được ngân hàng quản lý chặt chẽ. Tùy theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng, hàng hóa làm tài sản đảm bảo được quản lý tại kho ngân hàng, hoặc thuê kho bên ngoài, hoặc tại kho của khách hàng dới sự giám sát của ngân hàng. Muốn xuất hàng ra khỏi kho để gửi cho người mua ở nước ngoài phải có sự đồng ý của ngân hàng.
- Ngân hàng tiếp tục cho vay và khách hàng sẽ sử dụng số tiền ngân hàng tài trợ để mua hàng, chế biến hàng hóa sản xuất và ngân hàng tiếp tục quản lý hàng xuất khẩu, cứ như vậy cho đến khi bằng 100% trị giá hàng xuất. Ngân hàng luôn kiểm soát dư nợ trong giới hạn số tiền được ngân hàng cấp tín dụng.
- Sau khi giao hàng xong, doanh nghiệp xuất khẩu chuẩn bộ chứng từ phù hợp với những điều kiện quy định trong L/c, xuất trình vào gân hàng, đẻ xin thanh toán tiến. Trên hối phiếu đòi nợ, ngân hàng tài trợ là người thụ hưởng đươc ghi trực tiếp trên hối phiếu.
- Ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ phù hợp với các điều khoản, điều kiện trên L/C sẽ chuyển bộ chứng từ ra nước ngoài đòi nợ ngân hàng phát hành L/C.
- Khi nhận được điện chuyển tiền từ phía ngân hàng phát hành L/C, ngân hàng tài trợ sẽ tiến hành thu nợ và lãi.

– Trường hợp giữa ngân hàng phát hành L/C và ngân hàng tài trợ có quan hệ đại lý với nhau và có mở tài khoản tiền gửi cho nhau, việc thực hiện thanh toán bộ chứng từ để thu nợ được tiến hành nhanh chóng thuận tiện dễ dàng.

– Nếu ngân hàng tài trợ không phải là ngân hàng thông báo cũng không phải là ngân hàng thanh toán thì rủi ro có thể xảy ra. Nếu sau khi được tài trợ doanh nghiệp không xuất được hàng hoặc xuất được hàng nhưng lại gặp rủi ro trong giao nhận hàng hay thanh toán, hoặc khách hàng không sử dụng số tiền vay vào mục đích xuất hàng như cam kết vay với ngân hàng.

– Để đảm bảo an toàn trong thanh toán đối với L/C, thì ngân hàng phát hành phải là ngân hàng có năng lực tài chính và uy tín trên thị trường. Còn đối với phương pháp thanh toán D/P, D./A. T/T, M/T… thì về phía doanh nghiệp nhập khẩu phải là khách hàng có quan hệ giao dịch thường xuyên với doanh nghiệp xuất khẩu và có uy tín trên thị trường.

9.3.1.2 Tài trợ vốn trong thanh toán hàng xuất khẩu

a.Mục đích

Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp xuất khẩu cho doanh nghiệp xuất khẩu nhanh chóng thu được tiền do xuất khẩu hàng, giải quyết được nhu cầu thiếu vốn do phải chờ đợi vì quá trình thanh toán phải mất tời gian do kiểm tra, luân chuyển và xử lý chứng từ của các ngân hàng tham gia trong các phương thức thanh toán quốc tế. Vì vậy doanh nghiêp xuất khẩu có thể chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất hoặc ứng trước tiền cho bộ chứng từ hàng xuất.

b.Đặc điểm

Hình thức tài trợ này được tiến hành sau khi giao hàng. Từ lúc doanh nghiệp xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ vào ngân hàng thông báo L/C cho đến khi được ghi có trên tài khoản phải trả qua một khoản thời gian nhất định để xử lý và luân chuyển chứng từ. Trong khoảng thời gian, nếu cần tiền doanh nghiệp xuất khẩu có thể đem bộ chứng từ đẻ xin chiết khấu, ứng trước tiền hoặc bán các khoản phí thu ngắn hạn cho ngân hàng hay công ty bao thanh toán.

Tỷ lệ tài trợ cao hay thấp phụ thuộc vào mức độ phù hợp của bộ chứng từ, đồng thời được ngân hàng xem xét đến yếu tố khả năng tài chính, giá trị lô hàng xuất khẩu

cao hay thấp và uy tín của khách hàng. Thông thường số tiền tài trợ không vượt quá giá trị hối phiếu.

Để đảm bảo cho thu hồi nợ dễ dàng và nhanh chóng, ngân hàng thường yêu cầu các L/C xuất của khác hàng phải được thông báo qua ngân hàng, ngân hàng tài trợ vừa là ngân hàng thông báo hoặc vừa là ngân hàng thanh toán L/C. Hối phiếu xuất trình đòi nơ người thụ hưởng là ngân hàng tài trợ sẽ tạo điều kiện thuận lợi để ngân hàng dễ dàng thu hồi nợ khi nhận báo có từ ngân hàng nước ngoài.

c.Hình thức

- Chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu

– Chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu thực chất là chiết khấu hối phiếu đòi nợ theo phương pháp tín dụng chứng từ, nhờ thu kèm chứng từ (D/P, D/A). Ngân hàng sẽ mua lại hối phiếu trước khi được trực thanh toán trước khi đến hạn thanh toán với một số tiền nhỏ hơn giá trị thanh toán của hối phiếu.

– Đối tượng: Là các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có nhu cầu bổ sung vốn lưu động để sản xuất kinh doanh.

– Mặt hàng xuất khẩu hợp phát, khách hàng có tình hình tài chính ổn định đảm bảo khả năng trả nợ, không có nợ xấu.

– Ngân hàng xem xét quyết định tỷ lệ chiết khấu dựa vào các yếu tố sau:

+ Bộ chứng từ phải hoàn hảo và xuất trình đúng thời hạn quy định.

+ Ngân hàng phát hành L/C phải có uy tín trên thị trường quốc tế và có quan hệ giao dịch thường xuyên với ngân hàng chiết khấu.

+ Tình hình sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp ổn định, đảm bảo khả năng thanh toán và có uy tín với ngân hàng.

+ Mặt hàng xuất khẩu, thị trường và tình hình biến động giá cả hàng xuất khẩu.

+ Số tiền chiết khấu phải trong hạn mức tín dụng mà ngân hàng đã cấp cho khách hàng.

– Yếu cầu lô hàng xuất khẩu phải mua bảo hiểm.

- Có hai hình thức chiết khấu

Chiết khấu truy đòi: Ngân hàng sau khi thanh toán tiền cho doanh nghiệp xuất khẩu có quyền truy đòi tiền, nếu chứng từ gửi ra nước ngoài mà không được thanh toán.

Chiết khấu miễn truy đòi: Ngân hàng sau khi thanh toán tiền cho doanh nghiệp xuất khẩu không có quyền truy đòi tiền nếu có bộ chứng từ gửi ra nước ngoài mà không được thanh toán.

Hiện nay ở Việt Nam đa số các ngân hàng thực hiện chiết khấu truy đòi. Các Ngân hàng quy định tỷ lệ chiết khấu trên giá trị hối phiếu, các ngân hàng áp dụng phương pháp cho vay theo món. Ngân hàng sẽ thanh toán ngày số tiền chiết khấu và thu phí. Khi nhận được doanh thu báo có lô hàng xuất khẩu từ nước ngoài, ngân hàng sẽ thu lãi và các phí có liên quan nếu có.

- Ứng trước thanh toán tiền hàng xuất khẩu

Trường hợp bộ chứng từ không đủ điều kiện chiết khấu ngân hàng không đồng ý chiết khấu cho doanh nghiệp xuất khẩu có thể yêu cầu ngân hàng ứng trước tiền hàng, thông thường tỷ lệ ứng trước sẽ thấp hơn tỷ lệ chiết khấu.

Tại Việt Nam tỷ lệ này vào khoảng 50% - 60% giá trị hàng xuất. Trong vòng 60 ngày kể từ ngày ngân hàng đồng ý chiết khấu hoặc ứng trước tiền hàng và gửi chứng từ ra nước ngoài mà không nhận được được báo có từ ngân hàng nước ngoài, ngân hàng tự động ghi nhận tài khoản tiền gửi của khách hàng thu nợ. Nếu tài khoản của khách hàng không đủ tiền trong khoảng thời gian nhất định theo quy định của từng ngân hàng, ngân hàng sẽ chuyển số tiền chiết khấu, hoặc ứng trước còn thiếu thì chuyển sang nợ quá hạn theo quy định hiện hành. Khi được thanh toán từ phía ngân hàng nước ngoài, ngân hàng sẽ khấu trừ trực tiếp khoản tiền vay cùng các chi phí có liên quan.

9.3.2 Tín dụng tài trợ nhập khẩu

Thông thường ngân hàng cho vay bằng ngoại tệ để nhập nguyên vật liệu, vật tư, hàng hóa máy móc thiết bị, công nghệ... hoặc cho vay bằng đồng tiền trong nước. Ngân hàng thực hiện với những hình thức chủ yếu như sau:

9.3.2.1 Hình thức mở L/C thanh toán hàng nhập khẩu

a. Mục đích

Tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp nhập khẩu hàng từ nước ngoài vì được Ngân hàng đảm bảo bằng uy tín và khả năng tài chính của ngân hàng mở L/C.

Ngân hàng mở L/C thực hiện cam kết thanh toán lô hàng theo yêu cầu của doanh nghiệp nhập khẩu với điều kiện doanh nghiệp xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ phù hợp với L/C. Vì vậy đã cam kết thanh toán, nếu vị bất cứ lý do nào mà doanh nghiệp nhập khẩu không thanh toán thì ngân hàng mở L/C bắt buộc thanh toán L/C. Điều này có nghĩa là Ngân hàng sẵn sàng cấp tín dụng cho doanh nghiệp nhập khẩu.

b.Đặc điểm

Ngoài những điều kiện để được cấp tín dụng trong trường hợp mở L/C NHTM yêu cầu:

- Phải có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu, đối với đơn vị nhập ủy thác phải có hợp đồng ủy thác nhập khẩu.
- Đối với những mặt hàng trong danh mục quản lý hàng nhập của doanh nghiệp nước, phải xuất trình giấy phép nhập khẩu Bộ thương mại cấp.
- Doanh nghiệp phải có tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính ổn định, và có tín nhiệm trong quan hệ tín dụng.
- Lô hàng nhập khẩu phải có giá hợp lý, đồng thời chứng minh việc nhập lô hàng trên là hợp lý phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh, đảm bảo khả năng thanh toán.
- Doanh nghiệp phải có tài sản bảo đảm hoặc được bảo lãnh thanh toán bởi một số số tổ chức đáng tin cậy hoặc bảo đảm bằng chính lô hàng nhập khẩu.

Trước khi đồng ý mở L/C, ngân hàng thẩm định tình hình tài chính, tư cách pháp lý của khách hàng, mặt hàng nhập khẩu trên thị trường, tài sản thế chấp và quyết định mức ký quỹ L/C. Ký quỹ L/C được xem là một hình thức bắt buộc tại NHTM nhằm đảm bảo khách hàng nhận hàng và thanh toán L/C. Thông thường mức ký quỹ cao hay thấp phụ thuộc vào các yếu tố sau trong quá trình thẩm định:

- Khả năng thanh toán của khách hàng: Khả năng thanh toán của khách hàng càng cao mức ký quỹ càng thấp và ngược lại.

– Đối tượng khách hàng: Khách hàng có uy tín với ngân hàng mức ký quỹ thấp và ngược lại.

– Loại hàng nhập, khả năng tiêu thụ và tình hình biến động giá cả hàng hóa trên thị trường. Những mặt hàng dễ tiêu thụ, thị trường ổn định, giá cả ít biến động thì mức ký quỹ có thể thấp.

Trên cơ sở ở kết hợp các yếu tố trên ngân hàng sẽ quyết định mức trích quỹ cụ thể. Ký quỹ được thực hiện bằng cách trích tài khoản ngoại tệ của khách hàng để chuyển vào tài khoản ký quỹ thanh toán L/C. Nếu không đủ số dư trên tài khoản ngoại tệ, thì đơn vị nhập khẩu có thể mua hoặc vay ngoại tệ để ký quỹ L/C. Trong trường hợp thiếu tin cậy hoặc hiệu quả thương vụ tìm ẩn rủi ro cao, ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng ký quỹ 100% giá trị L/C.

Số tiền ký quỹ L/C được phong tỏa trên tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp nhập khẩu tại ngân hàng cho đến khi nghĩa vụ thanh toán L/C được thực hiện.

9.3.2.2 Cho vay ký quỹ

a.Mục đích

Cho vay ký quỹ L/C nhằm tạo điều kiện cho khách hàng hoàn thành thủ tục mở L/C, đồng thời là cơ sở để khuyến khích khách hàng thanh toán và và nhận hàng đảm bảo an toàn cho ngân hàng. Cho vay ký quỹ vừa giải quyết được khó khăn và vốn lưu động cho khách hàng, cơ đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

b.Đặc điểm

Cho vay ký quỹ là hình thức tài chính nhập khẩu, khi khả năng về vốn của doanh nghiệp không đáp ứng được hoặc chỉ đáp ứng một phần.

Do số tiền ký quỹ bị phong tỏa trong quá trình thực hiện hợp đồng nên khách hàng bị ứ đọng vốn. Khi đó căn cứ trên uy tín của khách hàng, hiệu quả của thương vụ hoặc tài sản đảm bảo, ngân hàng có thể xét cho vay ký quỹ.

Phương thức: Cho vay hạn mức tín dụng, cho vay từng lần.

Giải ngân hàng VND hoặc bằng ngoại tệ.

9.3.2.3 Cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập

a. Mục đích

Thông thường doanh nghiệp nhập khẩu phải có đủ số dư trên tài khoản tiền gửi để ngân hàng thực hiện thanh toán cho doanh nghiệp xuất khẩu, nhận được chứng từ để nhận hàng, sản xuất hàng, bán hàng và thu hồi vốn. Đó là khoảng thời gian khá dài, doanh nghiệp nhập khẩu thiếu vốn cần có khoảng tài trợ từ ngân hàng, vay ngân hàng để thanh toán hàng nhập khẩu.

Đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp thanh toán hàng nhập khẩu và chi phí có liên quan theo L/C, theo hợp đồng ngoại thương đã ký kết hoặc các đơn đặt hàng.

Thông qua cho vay bằng ngoại tệ, NHTM kiểm tra việc thực hiện các hợp đồng nhập khẩu, kiểm soát việc chấp hành các quy định quản lý ngoại hối, đồng thời mở rộng và phát triển các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế.

b.Đặc điểm

Đối với các phương thức thanh toán bằng L/C, khi khách hàng đến NHTM mở mở L/C nếu khách hàng có nhu cầu vay thanh toán lô hàng nhập khẩu để được Ngân hàng thẩm định và đồng ý cho vay khi ngân hàng mở L/C.

Mức cho vay dựa vào chi phí nhập khẩu lô hàng, nguồn vốn có và khả năng nợ của khách hàng.

Cho vay bằng ngoại tệ, có thể giải ngân VND hoặc bằng ngoại tệ.

Đối với phương thức thanh toán bằng L/C, sau khi tiếp nhận bộ chứng từ từ ngân hàng nước ngoài, ngân hàng mở L/C có 5 ngày làm việc của ngân hàng (5 banking days) để kiểm tra, xử lý chứng từ và đưa ra ý kiến thanh toán hoặc từ chối thanh toỏn. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng mở L/C phải kiểm tra chứng từ cẩn thận. Nếu chứng từ phù hợp ngân hàng sẽ thanh toán (L/C trả ngay) hoặc chấp nhận thanh toán hối phiếu (L/C trả chậm). Trong khoảng thời gian này ngân hàng xuất trình chứng từ yêu cầu doanh nghiệp nhập khẩu phải thanh toán. Doanh nghiệp nhập khẩu kiểm tra chứng từ đồng ý thanh toán lô hàng nhập khẩu. Do khó khăn về tài chính nên doanh nghiệp có thể đề nghị ngân hàng cho vay. Ngày nào ký hợp đồng tín dụng thì ngày đó cân hàng mở L/C ký hậu vận đơn và giao cho bộ chứng từ cho doanh nghiệp nhập khẩu nhận hàng.

+ Đối với thanh toán hình thức D/P, D/A ngay sau khi nhận bộ chứng từ từ ngân hàng nước ngoài, NHTM thông báo tình hình bộ chứng từ và yêu cầu doanh nghiệp nhập khẩu thanh toán (D/A). Tại thời điểm này doanh nghiệp nhập khẩu yêu cầu ngân hàng cho vay thanh toán hàng nhập khẩu sau đó nhận chứng từ để để nhận hàng nếu là D/P, còn trường hợp D/A sau khi doanh nghiệp nhập khẩu chấp nhận thanh toán hối phiếu nếu đến hạn mà doanh nghiệp nhập khẩu không đủ khả năng thanh toán ngân hàng sẽ cho vay thanh toán hàng nhập khẩu.

- Tài sản bảo đảm: Thông thường cho vay phải có tài sản bảo đảm bằng tài sản hiện có hoặc tài sản bảo đảm bằng chính hàng nhập khẩu.

+ Mức tài trợ: Tùy theo kết quả thẩm định ngân hàng sẽ quyết định mức tài trợ, nhưng phải trong hạn mức tín dụng của ngân hàng cách cho khách hàng.

+ Để đảm bảo thu hồi nợ đúng hạn ngân hàng phải giám sát tình hình nhập hàng, vận chuyển, bốc xếp, kho bãi, tình hình tiêu thụ hàng hóa, trả nợ... Nhất là đối với trường hợp cho vay bảo đảm bằng chính lô hàng nhập, hàng hóa có thể đưa trực tiếp về kho ngân hàng hoặc kho do ngân hàng trực tiếp ký hợp đồng thuê kho có sự đồng ý của doanh nghiệp nhập khẩu. Mọi chi phí liên quan đến việc lưu kho,bảo quản, chuyên chở thì doanh nghiệp nhập khẩu chịu. Trường hợp hàng hóa nhập kho của doanh nghiệp, lô hàng phải nhập theo chỉ định của ngân hàng và chịu sự quản lý chặt chẽ của ngân hàng. Doanh nghiệp nhập khẩu sẽ thanh toán từng lần, ngân hàng giải chấp hàng hóa từng lần cho đến hết.

Tuy nhiên trên thực tế đối với những doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, có uy tín với ngân hàng, ngân hàng có thể xem xét không cần ký quỹ mở L/C nếu có thì rất thấp, không cần có tài sản thế chấp vẫn được vay vốn ngân hàng, hàng hóa nhận về mang đến kho của doanh nghiệp nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

– Nếu đến hạn mức thanh toán L/C, mà doanh nghiệp nhập khẩu không thanh toán thì ngân hàng cho vay bắt buộc lô hàng nhập khẩu theo lãi suất nợ quá hạn.

– Cho vay bắt buộc.

Cho vay bắt buộc thực chất cũng chính là cho vay thanh toán bộ chứng từ giao hàng. Tuy nhiên, cho vay bắt buộc phát sinh Khi người nhập khẩu không thanh toán hoặc không đủ tiền để thanh toán bộ chứng từ, ngân hàng khi đó sẽ cho vay trên số

tiền còn thiếu để thanh toán cho ngân hàng nước ngoài. Người nhập khẩu nên tránh tình trạng phát sinh nộp vay bắt buộc, với lãi suất quá hạn.

9.3.2.4 Nghiệp vụ bảo lãnh

Hiện nay các ngân hàng đang thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh cho các doanh nghiệp xuất khẩu và tái bảo lãnh cho các ngân hàng khác nhằm đáp ứng nhu cầu cho các công ty xuất nhập khẩu.

Có nhiều hình thức bảo lãnh như: Bảo lãnh vay vốn, tham gia đấu thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đặt cọc... đây là hình thức cam kết của Ngân hàng thực hiện nghĩa vụ tài chính trong tương lai nếu như khách hàng không thực hiện thì ngân hàng sẽ cho vay để thực hiện nghĩa vụ tài chính. Bảo lãnh tại các NHTM Việt Nam chủ yếu để tài trợ cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu vay vốn, được thực hiện dưới các hình thức sau:

+ Phát hành thư bảo lãnh.

+ Mở L/C trả chậm.

+ Ký bảo lãnh trên hối phiếu (Bill of exchange).

+ Ký bảo lãnh lệnh phiếu (Promissory Note) nhập nợ nước ngoài.

+ Ký xác nhận bảo lãnh ngay trên giấy nhận nợ.

9.3.2.5 Chấp nhận hối phiếu

Chấp nhận hối phiếu là hình thức cấp tín dụng qua chữ ký, khi ngân hàng đồng ý chấp nhận thanh toán có nghĩa là ngân hàng cam kết thanh toán hối phiếu khi đến hạn nếu như người mua không đủ khả năng thanh toán, tức là ngân hàng đã cho vay thanh toán. Đến hẹn khách hàng hoàn trả nợ gốc và lãi đúng hạn.

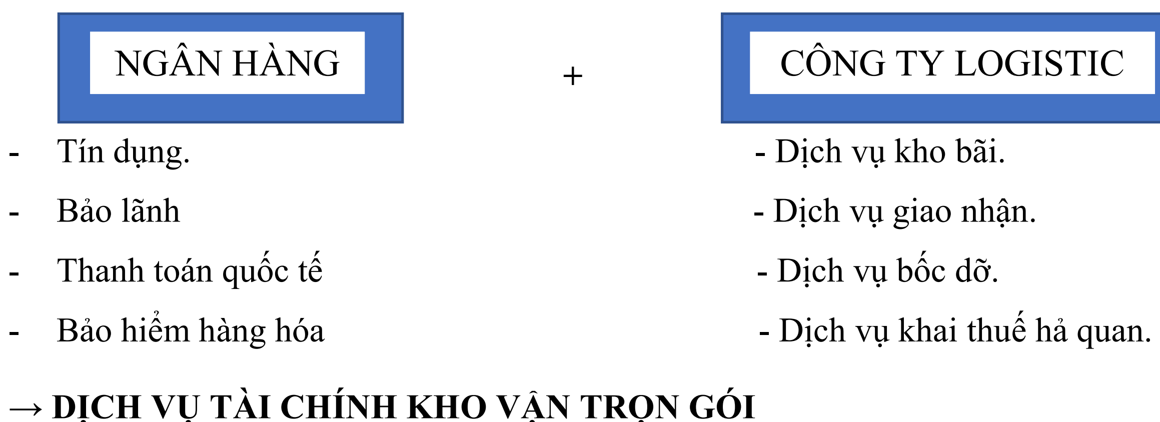
9.3.3 Các hình thức tài trợ khác

9.3.3.1 Tài trợ kho vận (Logistic financing)

a. Khái niệm

Logistic có nguồn gốc từ Hylap-Logictikok là môn học nghiên cứu tính quy luật về tổ chức cung ứng sản xuất dịch vụ. Thực tế Logistic đã tồn tại từ lâu từ thời cổ đại con người biết cách bảo quản, vận chuyển cung ứng hàng hóa dịch vụ an toàn từ nước

này sang nước khác. Cho đến ngày nay khi hoạt động mua bán hàng hóa vượt ra khỏi phạm vi trong nước, hình thành nên các hoạt động giao thông quốc tế, cần thiết hệ thống các giao dịch như: bảo quản kho hàng, vận chuyển, giao hàng, cung ứng hàng hóa từ nơi sản xuất đến tận nước người mua. Cùng với xu hướng phát triển hội nhập quốc tế hoạt động Logistic không chỉ giới hạn giới hạn trong lĩnh vực ngoại thương mà còn kết hợp với các sản phẩm tài chính và các ngân hàng cung cấp sản phẩm trọn gói đáp ứng đầy đủ yêu cầu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.Logistic financing là sản phẩm tài trợ tín dụng trọn gói đáp ứng nhu cầu vốn cùng với dịch vụ kho vận, bảo hiểm, thuế quan... cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.



→ **DỊCH VỤ TÀI CHÍNH KHO VẬN TRỌN GÓI**

b.Đặc điểm

Cấp tín dụng cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đồng thời kết hợp với các dịch vụ như: Bảo quản kho hàng, vận chuyển, bảo hiểm, thuế hải quan... nhằm cung cấp sản phẩm trọn gói cho khách hàng.

Có sự kết hợp giữa ngân hàng và các doanh nghiệp bảo hiểm, vận chuyển bán chéo sản phẩm với nhau.

Hình thành mạng lưới dịch vụ trên toàn cầu tạo điều kiện tiết kiệm thời gian, chi phí nâng cao hiệu quả kinh doanh cho khách hàng.

c.Vai trò

- Đối với ngân hàng

– Cung cấp dịch vụ tài chính kết hợp với các dịch vụ kho vận tạo thành dịch vụ khép kín từ khâu sản xuất đến phân phối, thu hút được khách hàng góp phần nâng cao uy tín thương hiệu cho NHTM.

– Thực hiện nghiệp vụ Logistic là phát triển mạng lưới và phạm vi hoạt động của ngân hàng trên thị trường thế giới.

– Thu hút nguồn ngoại tệ và giải quyết nhu cầu mua ngoại tệ của khách hàng.

Đối với khách hàng:

– Cung cấp dịch vụ trọn gói kết hợp với các dịch vụ tài chính đáp ứng một cách đầy đủ các nhu cầu đa dạng của khách hàng, tiết kiệm thời gian và chi phí.

– Khách hàng được ngân hàng tư vấn lựa chọn dịch vụ tài chính phù hợp theo yêu cầu của mình và nhận ưu đãi từ phía ngân hàng.

– Thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển là điều kiện khách hàng tìm kiếm thị trường nâng cao năng lực cạnh tranh.

Ví dụ quy trình thực hiện sản phẩm Logistic tại ngân hàng như sau:

1. Nhà nhập khẩu và xuất khẩu tiến hành ký hợp đồng ngoại thương.
2. Nhà xuất khẩu lập hồ sơ đề nghị Ngân hàng hỗ trợ vốn trong quá trình sản xuất.
3. Nhà xuất khẩu sau khi sản xuất hàng hóa tiến hành giao hàng trực tiếp vào kho ngoại quan nhận chứng chỉ kho hoặc biên lai gửi hàng.
4. Sau đó nhà xuất khẩu xuất trình chứng chỉ kho vào ngân hàng xin chiết khấu. Ngân hàng tiến hành kiểm tra nếu hợp lý thì ngân hàng thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu.
5. Nhà nhập khẩu cam kết chấp nhận thanh toán
6. Ngân hàng ra lệnh xuất kho gửi đến kho ngoại quan.
7. Hàng hóa được giao cho nhà nhập khẩu từ kho ngoại quan.
8. Ngân hàng tiến hành thanh toán Số tiền còn lại cho nhà xuất khẩu.

9.3.3.2 Bao thanh toán

Bao thanh toán (factoring): Là một hình thức tài trợ xuất khẩu, ngân hàng mua các khoản phải thu ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán phát sinh từ các hợp đồng xuất khẩu, cung ứng hàng hóa dịch vụ.

Bao thanh toán chủ yếu chỉ áp dụng cho những hoạt động xuất khẩu thường xuyên theo định kỳ, theo hợp đồng ngắn hạn, có thể cho nhiều nhà xuất khẩu khác nhau trong cùng một nước, cùng một thời điểm. Chỉ có những khoản thanh toán đáp ứng những điều kiện sau mới được phép mua bán:

+ Những khoản mua bán phải tồn tại một cách hợp pháp.

+ Hàng hóa đã được cung ứng đầy đủ và đảm bảo chất lượng theo hợp đồng.

+ Thời hạn thanh toán này tối đa là 180 ngày.

+ Không có quyền cấm chuyển nhượng các khoản thanh toán này của người nhập khẩu hoặc nước nhập khẩu.

9.3.3.4 Tín dụng thuê mua

Thuê mua là hình thức tài trợ vốn, ra đời ở Mỹ vào năm 1952, sau đó nhanh chóng thâm nhập vào Châu Âu đầu những năm năm 1960 và dần dần hiện nay đang được các nước trên thế giới áp dụng.

Thuế mua là hình thức thuê tài sản dài hạn trong một thời gian đó người cho thuê chuyển giao tài sản thuộc sở hữu của mình cho người đi thuê sử dụng. Người thuê có trách nhiệm thanh toán thiền thuê trong suốt thời gian thuê và khi kết thúc thời hạn họ có thể được quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được mua lại tài sản thuê hay là được quyền thuê tiếp. Điều này tùy thuộc vào thỏa thuận của hai bên khi ký hợp đồng thuê.

9.3.3.5 Tài trợ bão lãnh và tái bảo lãnh

Trong thương mại quốc tế, rủi ro là một yếu tố Luôn luôn xuất hiện trong các thương vụ khác nhau (rủi ro thanh toán, rủi ro không thực hiện hợp đồng). từ đó nảy sinh nhu cầu bảo lãnh để hạn chế rủi ro.

Trong thương mại quốc tế, trong một số trường hợp nhà xuất khẩu không nắm chắc được khả năng tài chính để thanh toán và mức độ tín nhiệm của nhà nhập khẩu. Do vậy, nhà xuất khẩu sẽ yêu cầu nhà nhập khẩu phải có một tổ chức thường là ngân hàng đứng ra bảo lãnh thanh toán. Ngược lại, có thể do không tin tưởng nhau, nhà nhập khẩu có thể yêu cầu nhà xuất khẩu có ngân hàng đứng ra bảo lãnh giao hàng hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

Thông qua bảo lãnh của ngân hàng, theo đó có thể sử dụng hợp đồng bảo lãnh để nhận được các khoản tín dụng thương mại. Trách nhiệm của ngân hàng bảo lãnh là đảm bảo thực hiện đúng cam kết nghĩa vụ tài chính trong trường hợp người sinh bảo lãnh không thực hiện đúng nghĩa vụ cam kết của mình.

Trong lĩnh vực tài trợ xuất nhập khẩu, bảo lãnh cũng có nhiều hình thức như sau:

+ Bảo lãnh hợp đồng.

+ Bảo lãnh thanh toán, mở thư tín đụng trả chậm.

+ Ký bảo lãnh hay ký chấp nhận trên các hối phiếu.

+ Phát hành thư bảo lãnh với người nước ngoài.

Có thể nói tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu xuất hiện như là một yêu cầu thực tế khách quan, đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động xuất nhập khẩu cũng như đối với nền kinh tế. Với sự phát triển ngày càng phong phú và đa dạng của các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu không chỉ cung cấp vốn cho các doanh nghiệp mà còn thực hiện thanh toán trong ngân hàng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

9.4. Thực hành quy trình tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

- Thủ tục chiết khấu

– Khi khách hàng đến ngân hàng xin chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất thanh toán theo L/C hoặc D/P, D/A. Hồ sơ gồm có:

+ Giấy đề nghị chiết khấu (theo mẫu của Ngân hàng).

+ L/C, sửa đổi L/C (bản gốc)

+ Hợp đồng ngoại thương, đơn đặt hàng.

+ Bộ chứng từ (bản gốc, bản sao).

Ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ, đánh giá tình hình tài chính và khả năng trả nợ, nếu đồng ý chiết khấu ngân hàng thông báo tỷ lệ chiết khấu, tính số tiền chiết khấu và ghi có vào tài khoản, thực hiện thủ tục chuyển bộ chứng từ, ngân hàng nước ngoài đòi nợ đồng thời thu phí.

Số tiền chiết khấu	=	**Tỷ lệ chiết khấu**	x	**Giá trị bộ chứng từ**

– Khi nhận được báo có chuyển tiền từ ngân hàng nước ngoài về ngân hàng thu nợ, tính và thu lãi cho vay chiết khấu, phí phát sinh nếu có. Số tiền còn dư lại sẽ chuyển vào tài khoản của khách hàng.

Số tiền lãi cho vay chiết khấu	=	**Số tiền CK**	x	**Thời hạn chiết khấu**	x	**LS vay**

Thời hạn chiết khấu là khoản được tính từ lúc ngân hàng đồng ý chiết khấu cho đến ngày hối phiếu , bộ chứng từ được thanh toán nhận báo từ ngân hàng nước ngoài.

Lãi xuất cho vay là lãi suất được ngân hàng áp dụng khi khách hàng chiết khấu.

Số tiền phí còn lại	=	**Số tiền ghi trên hối phiếu**	-	**Số tiền chiết khấu**	-	**Lãi CK**

9.5. Bài tập chương 9

Bài 1: Công ty Thuận Phát xuất khẩu một lô hàng theo L/C chi tiết như sau

Tên sản phẩm: ABC

Số lượng: 6.000 MT (biên độ dao động +/- 5%)

Đơn giá: 300 USD/MT, FOB cảng Sài Gòn

Thanh toán: 90 ngày kể từ ngày giao hàng

Ngày 15/02/2015 Công ty Thuận Phát tiến hành giao hàng, số lượng hàng hóa ghi trên B/L là 6.200 MT.

Ngày 18/02/2015 Công ty Thuận Phát xuất trình bộ chứng từ cho NH XYZ đồng ý chiết khấu 95% giá trị hối phiếu với các điều kiện như sau:

Lãi suất chiết khấu: LIBOR (USD) +2%

Phí chiết khấu 0,05% số tiền chiết khấu, thu ngay khi thực hiện chiết khấu.

Phí gửi chứng từ bằng DHL là 108 USD.

Yêu cầu:

1. Xác định số tiền công ty Thuận Phát nhận được khi chiết khấu bộ chứng từ tại ngân hàng XYZ vào ngày 20/02/2015.

2. Xác định số tiền còn lại của Công ty Thuận Phát khi đến hạn thanh toán. Biết rằng:

Điện phí đòi nợ: 10USD

Sau 2 ngày kể từ ngày đến hạn thanh toán ngân hàng XYZ nhận được điện chuyển tiền từ một ngân hàng nước ngoài, ngân hàng XYZ tiến hành đòi nợ, lãi và các khoản phí phát sinh liên quan đến việc đòi nợ.

Tài liệu bổ sung:

LIBOR (USD)” 6%/năm

Cơ sở tính lãi là 360 ngày/năm

Thời hạn chiết khấu tối thiểu là 15 ngày.

Bài 2: Công ty xuất nhập khẩu ABC xuất khẩu lô hàng theo L/C với các điều khoản chủ yếu sau:

Tiêu đen Việt Nam, số lượng 300 MT biên độ giao động +/- 10%.

Đơn giá 200 USD/MT FOB cảng sài gòn.

Trả chậm 90 ngày sau ngày giao hàng.

Ngày 15/01/20xx công ty tiến hành giao hàng và nhận được B/L. Số lượng hàng hóa ghi trên B/L là 298 MT. Công ty lập hối phiếu và chuẩn bị bộ chứng từ.

Ngày 18/01/20xx công ty xuất trình bộ chứng từ vào NH X đề nghị chiết khấu bộ chứng từ.

Sau khi kiểm tra bộ chứng từ hợp lệ, ngày 20/01/20xx, NH X đồng ý chiết khấu và ghi có vào tài khoản của công ty ABC với số tiền bằng 98% giá trị hối phiếu.

Sau hai ngày kể từ ngày đến hạn NH X đã nhận được điện chuyển từ ngân hàng nước ngoài và tiến hành thu nợ, lãi cùng các chi phí phát sinh.

Yêu cầu:

1. Xác định số tiền khách hàng có được khi NH X đồng ý chiết khấu.

2. Tính lãi chiết khấu bộ chứng từ.

3. Số tiền còn lại khách hàng nhận được.

Biết rằng:

NH X thông báo lãi suất chiết khấu = LIBOR + 2%. Hiện nay, LIBOR USD là 6%/ năm

Phí chiết khấu:0,05% số tiền chiết khấu

Điện phí chuyển điện ra nước ngoài đòi nợ là 10USD.

Phí chuyển chứng từ đến ngân hàng nước ngoài bằng DHL là 34 USD. Số ngày tính lãi trong năm là 365 ngày.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1, Nghị định 39/2014/NĐ-CP ngày 7/5/2014 về hoạt động tài chính và công ty cho thuê tài chính.

2, Thông tư 07/2015/TT-NHNN ngày 25/06/2015, “ Quy định về bảo lãnh ngân hàng”.

3, Thông tư 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 “Quy định về hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khác hàng”.

4, Thông tư 43/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 “ Quy định cho vay tiêu dùng của công ty tài chính.

5, Nguyễn Đăng Dờn, ***Nghiệp vụ ngân hàng thương mại***, Đại học quốc gia, 2011.

6, Trầm Thị Xuân Hương, ***Hệ thống bài tập và bài giải Nghiệp vụ ngân hàng thương mại***, Kinh tế TP.HCM, 2012.

7, Trầm Thị Xuân Hương, ***Nghiệp vụ ngân hàng thương mại***, Kinh tế TP.HCM, 2017.

8, Nguyễn Minh Kiều, ***Nghiệp vụ ngân hàng thương mại***, Lao động, 2012.

9, ***Nghiệp vụ tín dụng ngân hàng***, đại học ngân hàng thành phố hồ chí minh.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

GTCG	Giấy tờ có giá
BTT	Bao thanh toán
NHTM	Ngân hàng thương mại
CMND	Chứng minh nhân dân
TGTK	Tiền gửi tiết kiệm
VLĐ	Vốn lưu động
TSLĐ	Tài sản lưu động
HMTD	Hạn mức tín dụng
TSCĐ	Tài sản cố định
NHNN	Ngân hàng nhà nước
TCTD	Tổ chức tín dụng
NHNNg	Ngân hàng nước ngoài
SXKD	Sản xuất kinh doanh